

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова Національної Академії Наук України
Державне підприємство «Конструкторське бюро «Південне» імені М.К. Янгеля»
Державна податкова адміністрація у Дніпропетровській області
Далекосхідний державний університет (Російська Федерація, м. Владивосток)

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції
**«АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ»**
(24-25 листопада 2011 року)

У шести томах

Том 5. Теоретико-методологічні засади дослідження
фінансово-економічних процесів та методика їх викладання

Дніпропетровськ
Видавець Біла К.О.
2011

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Поляков М.В. – д.ф.-м.н., професор, ректор ДНУ ім. О. Гончара, *голова оргкомітету*;
Смирнов С.О. – д.ф.-м.н., професор, декан економічного факультету ДНУ ім. О. Гончара, *співголова оргкомітету*;
Яковенко О.Г. – д.т.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики ДНУ ім. О. Гончара, *співголова оргкомітету*;
Кривонос Ю.Г. – академік НАН України, заступник директора Інституту кібернетики ім. В.М. Глушкова НАН України;
Ковальчук К.Ф. – д.е.н., професор, декан економічного факультету Національної металургійної академії України;
Сазонець І.Л. – д.е.н., професор, декан факультету міжнародної економіки ДНУ ім. О. Гончара;
Навроцький Б.О. – к.е.н., доцент, заступник директора департаменту ДПА у Дніпропетровській області;
Попель А.М. – заступник головного конструктора ДП «КБ «Південне» ім. М.К. Янгеля»;
Давидов Д.В. – д.е.н., завідувач кафедри математичних методів в економіці Далекосхідного державного університету, Російська Федерація;
Волкова В.В. – к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики ДНУ ім. О. Гончара;
Огліх В.В. – к.ф.-м.н., доцент кафедри економічної кібернетики ДНУ ім. О. Гончара;
Ніколаєв Т.Г. – старший викладач кафедри економічної кібернетики ДНУ ім. О. Гончара
Технічний секретар: Басва Т.В.
Технічний редактор: Капуш О.Є.

А 64 Аналіз сучасних економічних процесів та інформаційні технології : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 листоп. 2011 р. : У 6 т. – Д. : Біла К.О., 2011.

ISBN 978-966-2447-81-1

Т. 5 : Теоретико-методологічні засади дослідження фінансово-економічних процесів та методика їх викладання. – 2011. – 111 с.

ISBN 978-617-645-002-3

У збірнику надруковано матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Аналіз сучасних економічних процесів та інформаційні технології», яка відбувалась 24-25 листопада 2011р. на економічному факультеті Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Даний том містить роботи з секцій «Аналіз процесів на фінансовому ринку» та «Сучасні підходи до підготовки фахівців з економіки».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.02

ISBN 978-966-2447-81-1

ISBN 978-617-645-002-3 (Т.5)

© Авторський колектив, 2011

Артеменко Ю.Ф.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

РОЛЬ СТРАХУВАННЯ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ

Страховий ринок є невід'ємною складовою ринкової економіки. Значущість страхування, як у соціально-економічному розвитку держави, так і у забезпеченні життєдіяльності людини, не можливо перебільшити, оскільки страхування має великий вплив майже на всі сфери діяльності. За показниками розвитку страхового ринку можна судити про поточний стан економіки держави, про основні процеси та напрями розвитку. Як свідчить світовий досвід, в тих країнах, де створено надійну систему страхового захисту, завжди забезпечується більш високий рівень стабільності відтворювального процесу, підтримується високий рівень соціальної стабільності суспільства та економічної безпеки держави, гарантується високий рівень життя населення. Страхова галузь розвинених країн є також важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки та потужним джерелом акумулювання коштів для їх подальшого довготермінового інвестування в народне господарство [2]. Тому формування ринку страхових послуг України та забезпечення умов для його надійного функціонування – надзвичайно важлива проблема, яка потребує ґрунтовних досліджень.

Сьогодні в Україні ринок страхових послуг перебуває лише в стадії становлення, а його розвиток супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційного, інформаційного, аналітичного, кадрового і технологічного характеру [1]. Багато проблем українського страхового ринку є наслідком безсистемного розвитку вітчизняної економіки, та як результат – нерозвиненості окремих її секторів. Сучасний ринок страхових послуг України віддзеркалює всі суперечності і проблеми країни, охоплюючи складну і різнобічну систему економічних відносин.

З позицій системного підходу страховий ринок є складною багатфакторною динамічною системою, що об'єднує низку взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем з властивими їм організаційно-економічними та інформаційно-логічними зв'язками (рис. 1).

Страховий ринок розвивається в певному економічному середовищі (зовнішня система), яке безпосереднім чином впливає на цей розвиток, сприяючи йому або гальмуючи його. Разом з цим, як свідчить практика, страховий ринок має могутні важелі свого саморозвитку, такі як: ініціатива, підприємливість, стимули до найбільш повного задоволення потреб страхувальників, новаторство, гнучкість, активність (внутрішня система).

Вочевидь, що без розвиненого страхового ринку неможливо забезпечити

поступальний соціально–економічний розвиток держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, захист різних сфер його життєдіяльності. Важливе місце в регулюванні макроекономічних процесів належить інвестиційній діяльності страховиків. Страхова галузь може використовуватися державою також і в регулюванні зайнятості населення і в боротьбі з безробіттям. В умовах ринкової економіки страхування бере участь у вирішенні проблем освіти, надання медичних послуг, пенсійного забезпечення, розширюючи таким чином спектр страхових послуг, в яких об'єктивно зацікавлене суспільство. Отже, страхування значною мірою забезпечує динамічну стабільність всього господарського комплексу і соціальної сфери. Воно, безперечно, виконує стабілізуючу функцію.

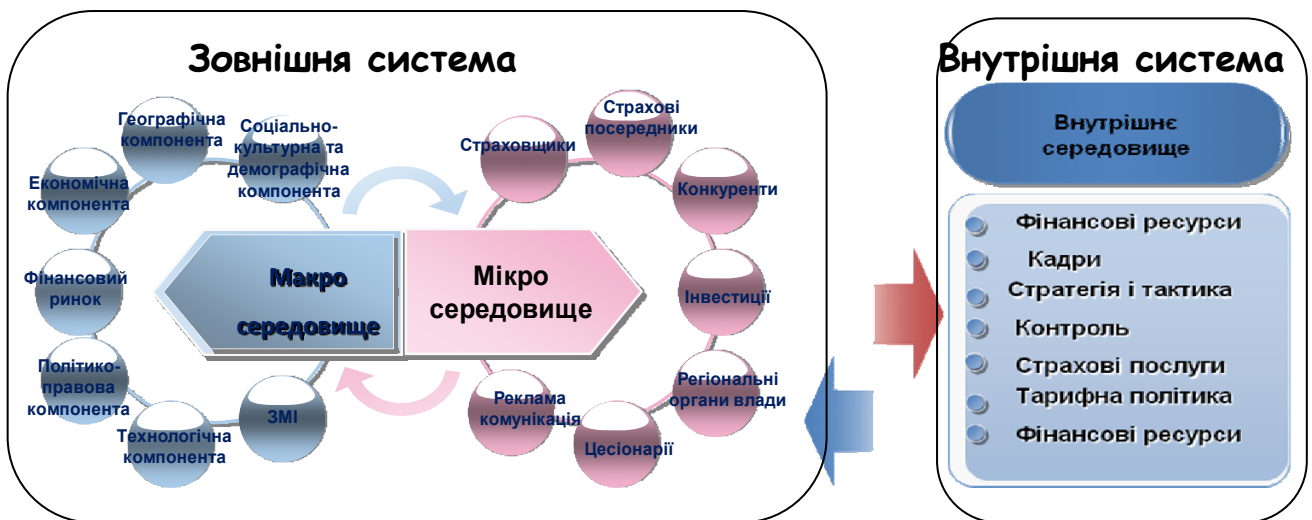


Рис. 1

На сьогоднішній день немає чіткого бачення стратегічного розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих складових. Відсутність концептуальної основи розвитку страхового ринку спричиняє те, що страховий ринок в Україні розвивається безсистемно, без активного контролю і ефективної підтримки з боку держави та не забезпечує належного страхового захисту населення й господарюючих суб'єктів. В економічній літературі немає достатніх теоретичних розробок, що стосуються аспектів розвитку страхового ринку в Україні та участі держави в цьому процесі. Немає розробок в сфері стратегії розвитку страхового ринку на регіональному рівні; не відпрацьований механізм взаємодії органів управління і страхових компаній; не налагоджена система взаємовідносин учасників страхового ринку.

При визначенні перспектив розвитку вітчизняного страхового ринку обов'язково треба враховувати, що страхування не розвивається саме собою, а супроводжує економічне зростання у державі в цілому. Тому стратегічний розвиток українського страхового ринку має базуватися на органічному поєднанні формування й реалізації стратегій розвитку ринку в цілому та його галузевих і регіональних сегментів. Подальший розвиток вітчизняного страхового ринку багато в чому визначатиметься зміцненням його наукового супроводження, оскільки без забезпечення пріоритетності наукових досліджень економічних і фінансових основ страхової діяльності не вдасться подолати прева-

люючи нині у страховому співтоваристві неадекватність оцінок стану і перспектив страхового бізнесу в Україні, з'ясувати напрями справжнього розвитку реального страхування [2].

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Страховий ринок України: навч.-метод. посіб. / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2002. – 374 с.
2. Фурман В.М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В.М. Фурман. – К., 2006. – 36 с.

К.э.н. Байбулекова Л.А.

Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова, г. Алматы

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Фондовый рынок РК по-прежнему слабо развит, хотя принимаются и принимались достаточно серьезные усилия агентством РФЦА (Региональный финансовый центр Алматы), АФН (Агентство финансового надзора) по развитию финансового центра в г. Алматы, но, к сожалению, программы развития отечественного рынка ценных бумаг не реализовались в полной мере из-за кризисных тенденций. Так, недавно был озвучен прогноз Standard & Poor's, в котором агентство отмечает, что не ожидает активного развития фондового рынка Казахстана в ближайшие 5 лет, указывая на все те же причины: низкая ликвидность рынка, слабая линейка и качество инструментов и пр. Из-за неразвитости отечественного фондового рынка отсутствует возможность адекватной оценки инвестированных активов институциональных инвесторов, и прежде всего, НПФ (накопительный пенсионный фонд). В свою очередь это приводит к созданию условий для манипулирования ценами. Пенсионные активы не могут инвестироваться эффективно, при этом сбалансированные портфели сформировать крайне сложно, что является фактором низкой доходности активов НПФ [1]. Кроме того, на развитие фондового рынка в негативную сторону оказал и мировой финансовый кризис.

Итак, рассмотрим состояние рынка ценных бумаг Казахстана за последние три года, а так же активность НПФ на нем. 2008 год для казахстанского фондового рынка прошел под знаком кризиса: волатильность показателей, снижение объемов торгов, – что было вызвано как экзогенными, так и эндогенными факторами, основными из которых явились – мировой кризис и внутренние проблемы в банковском и сырьевом секторах. Если начало 2008 года ознаменовалось стабильной динамикой, благодаря росту цен на энергоносители и сырье горнодобывающей промышленности, что в большой степени было результатом удешевления доллара по отношению к основным валютам мира. А в середине года тренд сменился на понижающийся [1]. Резкий обвал рынка был зафиксирован 17 ноября 2008 года, тогда индекс KASE (казахстанская фондовая биржа

КФБ) снизился за один день на 9,5%. Отметим, что сложный период конца 2008 – начала 2009 года сменился более благоприятным вторым полугодием 2009 года. Так по итогам 2009 года индекс KASE вырос на 98,2% [2]. При этом основными «источниками» роста являлись компании добывающего сектора, цены акций которых росли вслед за мировыми ценами на нефть и металлы. Отрицательным же фактором этого события стал небольшой перегрев рынка, что в итоге отразилось на ситуации 2010 года. Также необходимо отметить, что 2009 год запомнилась чередой дефолтов. Из 130 листинговых компаний 24 допустили дефолт по своим долговым ценным бумагам, а пять из этих 24 компаний — дефолт по выплате купонного вознаграждения и основного долга по своим облигациям. Среди эмитентов, допустивших дефолт оказались и два крупнейших банка Казахстана — Альянс Банк и БТА Банк, задолженность которых перед держателями их облигаций составила около 56% (или 29,7 млрд. тенге) общей суммы задолженности листинговых компаний по облигациям, по которым был допущен дефолт. Поэтому, в связи со сложившейся ситуацией, чтобы не допустить обвала отечественного фондового рынка, одним из направлений государственной программы поддержки финансового рынка со стороны АФН стало принятие ряд мер, направленных на смягчение листинговых требований для определенной категории ценных бумаг и их эмитентов. Основная цель данных мероприятий – это возможность обеспечить листинговым компаниям условия для устранения финансовых проблем без делистинга, а для инвесторов иметь доступ к информации о компаниях, положение которых складывалось неблагоприятно. Согласно внесенным изменениям, было снижено требование к размеру собственного капитала эмитентов долговых ценных бумаг, исключено требование по наличию маркет-мейкера для одной из категорий долговых ценных бумаг и ослаблено требование к периодам наличия прибыли. Кроме того, была создана специальная буферная категория официального списка биржи [3]. Данная мера дает возможность эмитентам находиться в официальном списке биржи, хотя они допустили задержку выплат по своим обязательствам, но с условием, что компании имеют возможность осуществить эти выплаты в последующем. Помимо этого, создание буферной категории позволяет сохранить рыночное ценообразование по проблемным бумагам вследствие продолжения их обращения на организованном рынке. В свою очередь, инвесторы могут оценивать и учитывать по рыночной стоимости данные активы в своих портфелях.

Что касается 2010 года, то на протяжении всего периода активность инвесторов была низка. Участников рынка больше всего интересовали государственные ценные бумаги, а крупнейшими игроками этого сегмента традиционно были НПФ, которые должны были поддерживать 30%-ю долю ГЦБ (Государственные ценные бумаги) в своих активах. Так же в прошлом году, пытаясь куда-то инвестировать избыточную ликвидность, на рынок ГЦБ активно выходили отечественные банки, что в свою очередь, увеличивая спрос на активы, повлияло на снижение доходности вновь выпускаемых ГЦБ, которые в среднем варьировались в пределах 4-6%. Что, в свою очередь, негативно сказалось на доходности НПФ, львиная доля пенсионных активов которых инвестирована

как раз в ГЦБ. В табл. 1 приведены результаты размещения ГЦБ на КФБ в 2009 году. Отметим, что в 2009 году НПФ 318 298 млн. тенге разместили в ГЦБ РК, тогда как БВУ (банки второго уровня) всего 153 001 млн. тенге [4].

Сохраняющееся давление ликвидности со стороны БВУ и НПФ как основных институциональных инвесторов продолжится и в 2011 году. Соответственно, продолжается снижение ставок по большинству долговых инструментов: ГЦБ, корпоративных облигаций, депозитов БВУ. При этом сохраняется риск роста инфляции. В этих условиях, а также, принимая во внимание сохраняющийся дефицит новых эмиссий качественных эмитентов, ужесточение регулятором законодательства, несовершенства методик оценки финансовых инструментов для НПФ, по-прежнему ключевой задачей остается обеспечение сохранности активов и инвестиционного дохода выше уровня инфляции [5].

Таблица 1. Результаты размещения ГЦБ в 2009 году на КФБ

Виды ГЦБ	План привлечения, млн. тенге	Фактически привлечено, млн. тенге	Спрос, млн. тенге	Средняя стоимость привлечения, %	Инвестировано участниками рынка, млн. тенге		
					НПФ	БВУ	Другие
МЕККАМ	148 000	146 331	559 111	4,43	46 485	67 290	32 556
МЕОКАМ	177 000	214 754	559 669	6,58	58 805	50 950	105 000
МЕУКАМ	215 000	189 555	468 872	7,5	65 565	34 761	89 229
МЕУЖКАМ	136 000	147 444	428 994	CPI+0.01	147 444	0	0
Итого	676 000	698 084	2 016 646	-	318 298	153 001	226 784

Данные источника [4].

Необходимо отметить, что на покупку государственных облигаций НПФ направляли средства преимущественно от новых пенсионных взносов и от продажи корпоративных облигаций. Другим фактором, стимулирующим пенсионные фонды к вложению в госбумаги, являются нулевые коэффициенты при расчете кредитного риска для ГЦБ РК, который непосредственно учитывается при определении коэффициента достаточности собственного капитала К1. Пенсионные фонды могут осуществлять настолько рискованные инвестиции за счет пенсионных средств, насколько им позволяют собственные ликвидные активы в пределах установленного норматива. Поэтому для снижения давления на коэффициент достаточности собственного капитала и показателя кредитного риска фондам было выгодно инвестировать в госбумаги Республики Казахстан (РК), либо в ценные бумаги иностранных государств и международных финансовых организаций с высоким рейтингом, но, как правило, низкой доходностью. Кроме того, около 40-45% от собственных инвестированных активов НПФ в настоящий момент составляют вложения в ГЦБ РК. Это отчасти объясняется тем, что государственные бумаги признаются в качестве ликвидных активов НПФ и учитываются по полной стоимости, что также немаловажно при расчете К1.

Отметим, что с 1 января 2011 года введены в действие ужесточения пруденциальных нормативов, в частности, рыночных рисков. Данная мера будет

оказывать серьезное влияние на коэффициент достаточности собственного капитала пенсионных фондов страны, в связи с этим НПФ снова будут инвестировать в ГЦБ, несмотря на смягчение лимитов по этим инструментам [6].

Серьезное влияние на инвестиционную политику так же оказывает еще одно ограничение, вступившее в силу в 2011 году, а именно лимит в размере меньше 8% от пенсионных активов в финансовые инструменты одного эмитента. Данные ограничения действуют только для НПФ, пенсионные активы которых превышают 130 млрд. тенге. Помимо этого введен лимит в размере не более 10% от пенсионных активов в финансовые инструменты иностранных эмитентов с рейтингом ниже АА-. Ограничение доли инвестиций в финансовые инструменты эмитентов-нерезидентов, а также установление такого ограничения исходя из рейтинга эмитентов существенно сужает круг возможных инвестиций для НПФ, не позволяя в достаточной степени диверсифицировать портфель, неоправданно снижая объем возможных инвестиций в наиболее привлекательные классы, сектора, страны, валюты.

Еще одной причиной, по которой пенсионные фонды увеличивали долю ГЦБ и облигаций иностранных государств и международных финансовых организаций в своих портфелях, является низкое кредитное качество многих казахстанских эмитентов и большое количество дефолтов на отечественном фондовом рынке. Все вышеперечисленные причины обусловили смещение в последние годы инвестиционных приоритетов НПФ в пользу более консервативных. У такого вынужденного умеренно-консервативного подхода к инвестированию существуют как положительные, так и отрицательные стороны. Положительным моментом является то, что значительная часть пенсионных активов находится в виде надежных инструментов, слабо подверженных ценовым колебаниям на фондовом рынке. Негативной же стороной, как выше уже было отмечено, является низкая доходность ГЦБ и ограничивающий эффект на ликвидность НПФ.

Рассмотрим структуру торгов на KASE за период с 2008 по 4 квартал 2010 г. Основным «локомотивом» отечественной биржи являются сектор иностранных валют и операций РЕПО, что наглядно отображено на рис. 1.

Так, в 2010 году объем торгов на рынке операций РЕПО Казахстанской фондовой биржи составил 12 695,5 млрд. тенге (эквивалент 86 182,9 млн. долларов), что выше относительно 2009 года на 22,0% в тенговом и на 20,4% в долларовом выражении. Объем торгов в 2010 году иностранными валютами по сравнению с 2009 годом вырос в тенговом эквиваленте на 59,4% и составил более 15,7 трлн. тенге [7].

Таким образом, статистические данные показывают, что рынок акций не претерпел кардинальных изменений и по-прежнему остается слабым звеном отечественного финансового сектора. Соответственно, казахстанский фондовый рынок так и не выполняет главную свою функцию как инструмента трансформации сбережений в инвестиции.

Круг эмитентов и инвесторов остается ограниченным. Ни падение, ни рост капитализации рынка ценных бумаг и объемов операций на нем не оказывают существенного влияния на общее состояние экономики в силу того, что из-за

неразвитости рынка он не является значимым источником привлечения средств в реальный сектор. Отечественные компании более охотно кредитуются у БВУ, нежели осуществляют IPO.

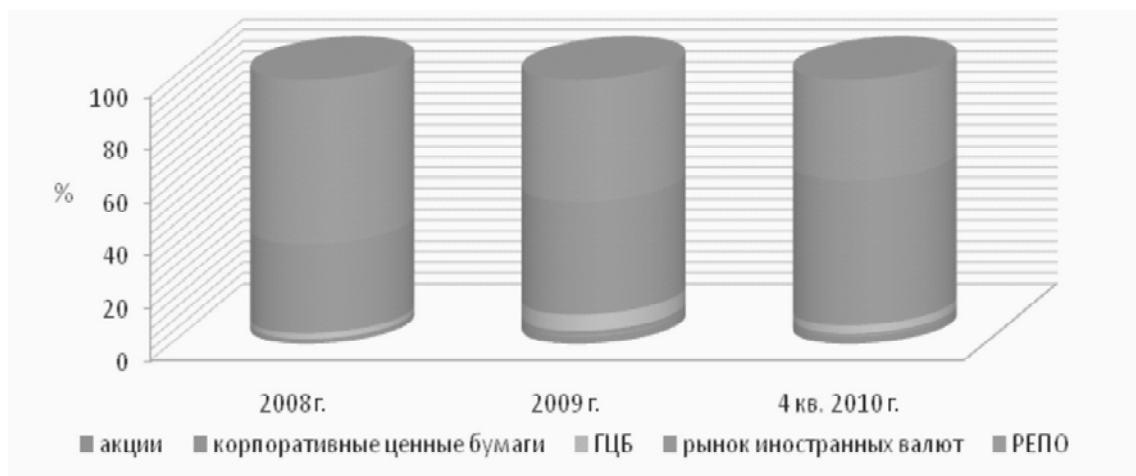


Рис. 1. Структура торгов на КФБ (составлен автором по данным источника [7])

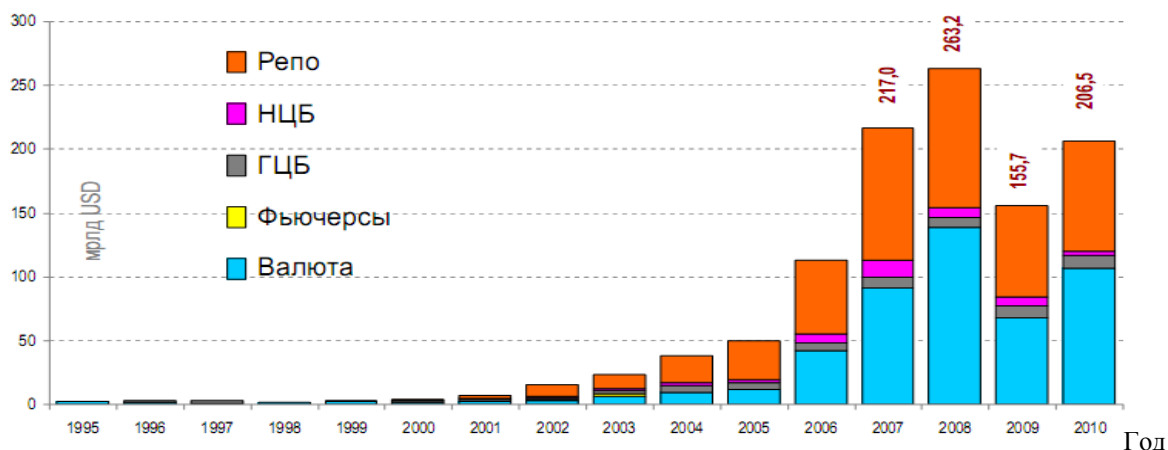


Рис. 2. Объем торгов на КФБ (данные источника [7])

Подчеркнем, вопрос о необходимости развития фондового рынка в Казахстане был поставлен еще в середине 90-х годов прошлого столетия. Но задача создания эффективного инвестиционного механизма, ориентированного на поддержку реальной экономики, так и не решена. Система мобилизации и трансформации сбережений в долгосрочные инвестиции и перераспределения капитала от неэффективных субъектов к более эффективным не действует. Главной целью развития фондового рынка является его переориентация на обслуживание инвестиционных нужд реальной экономики, что требует смещения приоритетов развития с вторичного рынка на размещение первичных эмиссий акций и корпоративных облигационных займов, что так редко на нашем рынке. Соответственно, в отличие от мировых рынков, где фондовый рынок является своего рода «зеркалом экономики», отражая ситуацию в реальном секторе, отечественный рынок ценных бумаг, его капитализация не оказывают существенного влияния на общее состояние экономики в силу того, что из-за неразвитости рынка он не является значимым источником привлечения

средств в реальный сектор. Если, обратить внимание на список эмитентов Казахстанской фондовой биржи, то из 117 эмитентов 35% приходится на финансовый сектор. Другой пример, в списке инструментов KASE категории «Долговые ценные бумаги с рейтинговой оценкой» в данный момент значатся 30 эмитентов, половина из которых относятся к финансовому сектору.

Отраслевая структура эмитентов КФБ представлена на рис. 3.

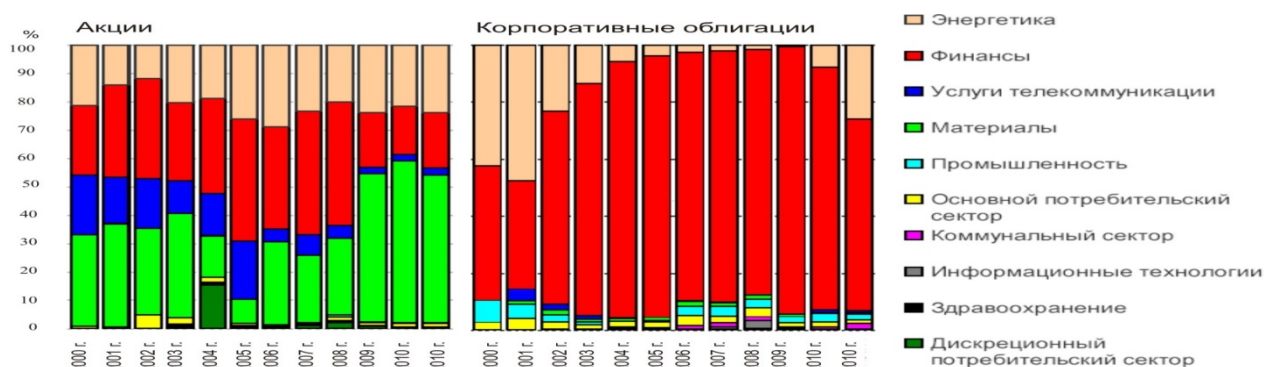


Рис. 3. Отраслевая структура эмитентов КФБ (данные источника [7])

Как уже было отмечено, компании предпочитают кредитоваться, нежели размещать свои ценные бумаги на первичном рынке. Однако положение дел в течение длительного времени остается таковым, что отечественный фондовый рынок в качестве поддержки экономического роста вообще не рассматривается, поскольку круг и эмитентов ценных бумаг, и инвесторов остается по-прежнему ограниченным. Другой проблемой и следствием из вышеобозначенной, является то, что для инвесторов отечественный фондовый рынок не привлекателен по причине отсутствия на нем достаточного набора финансовых инструментов и интересных объектов инвестиций: предлагаемые инструменты Казахстанской фондовой биржей не отражают потребности потенциальных инвесторов.

Если же рынок не в состоянии предложить институциональным инвесторам достаточный объем высоколиквидных инструментов, соответственно, в портфелях пенсионных фондов не так много активов, которые можно продать безболезненно и в кратчайшие сроки. Следовательно, для НПФ существует проблема риска утраты ликвидности. Наиболее ликвидные инструменты, которыми располагают НПФ, – это акции и депозитарные расписки иностранных эмитентов, акции казахстанских компаний, формирующих представительский список KASE, краткосрочные ГЦБ, ноты Национального банка. Но набиты портфели пенсионных фондов, в силу регуляторных требований и нежелания брать на себя дополнительные риски, государственными ценными бумагами и облигациями корпоративных эмитентов. Гособлигации, особенно долгосрочные, которые регулирующим органом хоть и признаются в качестве ликвидных активов, на практике отнюдь не всегда могут быть легко реализованы. Торгов по ним на вторичном рынке, как правило, бывает мало, а поиск клиентов для продажи может занять несколько дней. Что касается долговых ценных бумаг казахстанских эмитентов, то они являются самыми низколиквидными инстру-

ментами на рынке и, как показала практика, казахстанские эмитенты не всегда могли выполнять свои обязательства перед инвесторами. Из 116 эмитентов KASE дефолт по своим ценным бумагам допустили 30 компаний, при том, что основными держателями данных финансовых инструментов были НПФ. Общий объем выпусков бумаг, по которым были допущены дефолты, превысил 771 млрд. тенге (порядка 5 млрд. долларов). Только компания АО «Vita» имеет 2 облигационных займа на 11 млрд. тенге. Соответственно, потери пенсионных фондов довольно значительны: на начало 2011 года объем бумаг дефолтных компаний в структуре общего инвестиционного портфеля пенсионных фондов достиг порядка 30 млрд. тенге. Причем с течением времени потенциальные потери будут возрастать, поскольку теряется не только «физическая» сумма эмиссии, но и тот инвестиционный доход, который фонд должен был по данной эмиссии получать. Но особенно большие потери понесли те пенсионные фонды, которые не только покупали облигации дефолтных компаний, но и вошли в акционерный капитал последних. В данном случае фонды несут прямые потери по мере обесценения акций. Фактические потери по этим вложениям могут оказаться стопроцентными, поскольку бумаги дефолтных компаний не торгуются и не имеют биржевой цены. В свою очередь, требование АФН по формированию провизий на дефолтные бумаги негативно влияет на финансовые результаты самих пенсионных фондов. Отметим, что с 1 июля 2009 года введено требование АФН о проведении НПФ ежемесячных тестов на обесценение инвестпортфелей с целью определения адекватной стоимости инструментов в условиях кризиса и выявления возможных потерь в связи с падением цен на них. Пенсионные фонды должны создавать провизии по обесценившимся ценным бумагам на покрытие убытков. Отметим, что резервирование осуществляется за счет расходов по пенсионным активам, в результате чего снижается стоимость этих активов, а также коэффициент номинальной доходности К2. Обесценению подлежат инструменты, отнесенные в категории «удерживаемые до погашения», «предназначенные для торговли» и «имеющиеся в наличии для продажи», по которым объявлен дефолт либо делистинг, а также в случае банкротства эмитента. Что касается текущего состояния, то на момент написания работы, в печати были доступны данные на январь 2011 года. Так в январе фондами были сформированы резервы (провизии) на покрытие убытков от обесценения ценных бумаг, приобретенных НПФ за счет пенсионных активов, на общую сумму 46,7 млрд. тенге, что составляет 2% от ТПА. В сравнении с 1 января 2010 года сумма резервов (провизий) выросла почти в 2 раза (прирост резерва за четвертый квартал 2010 года составил 7,1%). Необходимо отметить, что при ранжировании фондов по величине пенсионных активов к их общей сумме по системе, фонды можно условно разделить на 3 группы: крупные – 1 группа, средние – 2 группа и малые – 3 группа. По состоянию на 1 января 2011 года наибольшую долю в системе занимали резервы (провизии) на покрытие убытков от обесценения ценных бумаг, сформированные группой 1 (крупные НПФ, к которым относится и АО «НПФ «ГНПФ»). Так на их долю прихо-

дилось около 60,4% всех сформированных резервов или 28,2 млрд. тенге. На доли групп 2 и 3 приходилось 32,8% (15,3 млрд. тенге) и 6,8% (3,2 млрд. тенге) от общей суммы резервов, соответственно.

Если мы посмотрим активность НПФ на отечественном фондовом рынке, то они помимо сектора ГЦБ, являются довольно крупными и активными игроками на рынке корпоративных облигаций, что наглядно представлено на рис. 4.

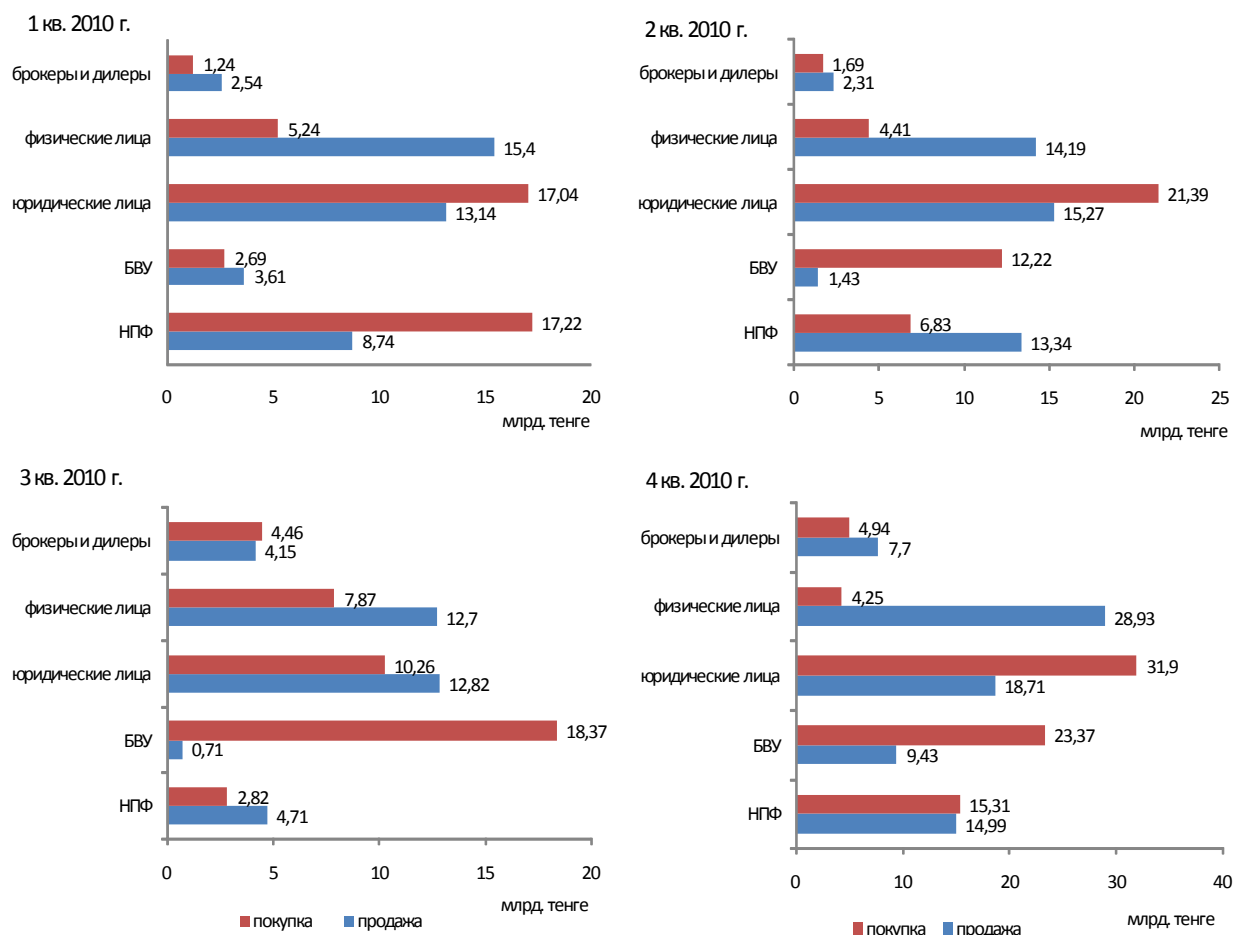


Рис. 4. Структура торгов корпоративными облигациями по квартально в 2010 году
(составлен автором по данным источника [7])

Если брать в целом 2010 год, то по данным KASE, доля вложений НПФ на рынке государственных ценных бумаг (ГЦБ) составила 25,3%, доля продаж по ГЦБ – 10,1%. На рынке корпоративных облигаций доля покупок НПФ составила 21% и немного меньше оказалась доля продаж – 20,3%. А вот на рынке долевых ценных бумаг доля вложений НПФ составила всего 4,8% при доле продаж – 0,7%.

Данные проблемы – дефолты по облигациям и обвальное падение котировок акций отечественных эмитентов – привели к значительным потерям инвесторов, подорвали и без того низкий уровень доверия к этим инструментам. Так обороты по рынку акций за 11 месяцев 2010 года составили 274,9 млрд. тенге, гораздо меньше показателей 2009 года в объеме 637,5 млрд. тенге. Следовательно, для восстановления доверия потребуется время, что будет являться

дополнительным препятствием на пути активизации рынка. Такие попытки предпринимались уже неоднократно, но оказались безуспешными. Чтобы сдвинуть дело с мертвой точки, государство должно занять активную позицию, не ограничиваясь, как прежде, разработкой «правил игры на рынке», а стимулируя проведение реформ участниками рынка. Попытки все же делаются. В ноябре прошлого года обсуждался вопрос о выводе крупных компаний, входящих в фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» – так называемых «голубых фишек», на фондовый рынок. Кроме того, стимулированию рынка акций способствовало бы повышение прозрачной структуры собственности отечественных эмитентов ценных бумаг, качественное улучшение корпоративного управления, в том числе в части механизма, гарантирующего инвестору получение «честной» ставки доходности на вложенный капитал.

Так же к основным проблемам организованного рынка ценных бумаг в Казахстане можно отнести еще то, что отечественный фондовый рынок трудно классифицировать с точки зрения мировых стандартов. Кроме того, на рынке затруднительно и практически невозможно выстраивать модели по стандартам GIPS т.к. в Казахстане не выработан бенчмарк, соответственно, если нет этого индикативного показателя, то сложно выстроить композиты и, следовательно, проанализировать любую ценную бумагу.

Список использованных источников:

- 1 Шиповалова М. Казахстанский фондовый рынок: быть или не быть / М. Шиповалова // КИТ. – 2010. – № 11.
- 2 Казахстанская фондовая биржа: годовой отчет за 2009 г. // МАБ. – 2010. – №3.
- 3 Бабенов Б. Фондовый рынок Казахстана в 2009 году / Б. Бабенов.
- 4 НПФ: составляющие надежности. Бюллетень рейтингового агентства «Эксперт РА Казахстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.kz/researches/npf/invest>
- 5 Пенсионные фонды в тисках регулятора. РЦБК 1-2/2011. – С. 19.
- 6 Что заменить ГЦБ? РЦБК №11/2010.
- 7 Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.kase.kz>

Баскаков А.Ю.

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Т. Шевченка, Україна*

ПРОБЛЕМИ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Різні аспекти формування і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків на рівні регіону знайшли своє відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких С.Н. Блудова, А.А. Гутман, Л.Д. Жигалова, Н.А. Ларіонова, Ю.В. Макогон, М.В. Степанов, І.П. Фамінський, С.В. Федін, А.С. Філіпенко, В.В. Храпунов, М.Ю. Шинковський, О.І. Шнирков, М. Бордо, А. Веласко, Р. Глік, Г. Гортон, Д. Даймонда та інші. Та коли заходить мова про участь країни у міжнародному поділі праці та світовій торгівлі, неабиякої актуальності набуває проблема економічної безпеки, адже водночас виникає об'єктивна

необхідність поєднувати вигоди від потенційного міжкраїнового співробітництва із захистом національної економіки від небажаних зовнішніх впливів, серед яких – погіршення базових макроекономічних показників внаслідок фінансових, валютних, банківських криз (чи то світових, чи регіональних за джерелом походження) та відповідно необхідність пошуку ресурсів для вирішення комплексу проблем, спровокованих непрогнозованими негативними зрушеннями в тенденціях національного розвитку. Проте загроза економічній безпеці може створюватись не лише внаслідок так званих форс мажорних чинників, а й з використанням економічної блокади, ембарго, різних дискримінаційних заходів, таких, як високі ставки тарифів, квотування зовнішньої торгівлі, створення перешкод рухові технологій тощо [1, с. 204].

Через посилення економічної і фінансової дестабілізації, що провокується глобалізацією, багато країн стоїть перед необхідністю мінімізації міжнародних ризиків за допомогою звуження чи "фільтрації" своєї присутності в глобальних процесах. Утворені інтеграційні об'єднання сегментують світове господарство, координуючи свою зовнішньоекономічну діяльність з метою визначення найоптимальнішого розвитку. Водночас, саме вони підвищують вразливість національних економік, стан яких визначається не лише внутрішнім потенціалом, але і масштабами участі у міждержавних утвореннях. Глобалізації як надзвичайно складного і суперечливого процесу, що несе в собі переплетіння вигод та втрат, перспектив економічного зростання та небезпеки краху. Відкритість економік більшості країн у поєднанні з прогресом інформаційних технологій, який спрощує доступ до маніпулювання на глобальних фінансових ринках, мінімізує перешкоди на шляху руху капіталу, усуваючи тим самим здатність достовірного передбачення ринкових тенденцій з метою забезпечення регулювання економічних процесів у кожній конкретно країні. Посилення взаємопроникнення кризових явищ у межах регіону здатне відбутись навіть через його ментальну складову, не кажучи вже про економічну та політичну спільність. Подібність макроекономічних показників країн, що входять до того чи іншого регіону, та їхня залежність від одних джерел капіталу синхронізують як процеси зростання, так і занепаду у межах регіону. На нашу думку, саме ці процеси унебезпечують фінансову глобалізацію як для розвинутих країн, так і для країн, що мають невисокий економічний рівень розвитку. В першу чергу, небезпека фінансової глобалізації полягає у виникненні глобальних фінансових криз; по-друге, небезпеці підриву суверенітету країн з невисоким рівнем розвитку з причин боргової та іншої фінансової залежності; по-третє, розриві рівня фінансового і в цілому економічного розвитку окремих країн; по-четверте, у фінансовому підпорядкуванні країн з невисоким рівнем розвитку з боку розвинутих країн; по-п'яте, у фінансиалізації культурних та інших нематеріальних цінностей. Ці небезпеки є досить серйозними небезпеками для розвитку як у масштабах людства, так і окремих національних економік.

Через посилення економічної і фінансової дестабілізації, що провокується глобалізацією, багато країн стоїть перед необхідністю мінімізації міжнародних ризиків за допомогою звуження чи "фільтрації" своєї присутності в глобальних процесах. Очевидно, саме про таку актуальну тенденцію свідчить, з одного

боку, перманентна криза МВФ, ООН тощо, а з іншого боку – "ренесанс" державного сепаратизму, торгового протекціонізму, наростання нерівності між індустріальними країнами, так званим "центром", і країнами третього світу, "периферією".

Очікується, що вже найближчим часом новий світ вийде за рамки ефективності, функціональності і глобальної гомогенності та перейде до реалізації сценарію "множинності сучасностей". Один з варіантів подальшого розвитку світу припускає, що єдиний світ глобальної інтеграції розпадеться на більш локальні культури, оскільки саме цей сценарій розвитку подій зараз одержав потужний імпульс. Кожна країна чи регіон будуть йти своїм шляхом розвитку залежно від індивідуальних економічних, політичних і соціальних умов. Роль держави як регулюючий орган значно зміцниться. Відповідно, структура ринкової економіки буде залежати від легітимності уряду, а легітимність останнього, у свою чергу, – від здатності вирішувати важливі для громадян соціальні питання.

Відтак, на початку XXI століття сильний імпульс до розвитку одержують регіональні організації, кожна зі своїм "консенсусом" щодо рецепту економічного успіху і фокусуванням уваги на торгівлі у межах організації. Водночас, суть цього "нового регіоналізму" не є переробленою версією торгового протекціонізму і регіональних економічних блоків. Регіони більшою мірою представляють концентрацію політичної й економічної сили, однак орієнтованої на зовнішній світ і відкритої для зовнішніх ринків. Саме тому, "новий регіоналізм" як етап багатобічної кооперації на глобальному рівні на даний момент є більш ефективним у досягненні глобального консенсусу.

Втім, не применшуючи значення інтеграції України в світове співтовариство, слід зазначити, що завдання входження нашої країни до економічних структур на континенті і утворення єдиного внутрішнього ринку на загальноєвропейському просторі не слід розглядати як самоціль. Адже ці процеси в умовах сучасних міжнародної кооперації виробництва, розподілу праці, стану науково-технічної сфери є передусім засобом вирішення цілого комплексу проблем – соціальних, гуманітарних, екологічних та підвищення життєвого рівня громадян.

Фундаментальна проблема досліджень регіональної інтеграції з наступними спробами формулювання узагальнюючих теорій полягає у тому, що не існує жодних загальнотеоретичних висновків щодо точного співвідношення витрат і вигод інтеграції, яка залежить від конкретних обставин. Вигоди від створення регіональних торговельних союзів збільшуватимуться відповідно до більш значного зниження тарифів у взаємній торгівлі, глибшого розходження в забезпеченості виробничими ресурсами і в інших факторах, які створюють порівняльні переваги та зменшення перешкод на шляху розвитку внутрішньорегіональної торгівлі відносно бар'єрів, які обмежують торгівлю із третіми країнами. Втрата ефективності, пов'язана зі зміною напрямків торгівлі, буде більшою відповідно до збільшення створених інтеграцією розходжень між тарифами у взаємній торгівлі і торгівлі із третіми країнами.

Саме тому при виборі інтеграційної стратегії слід враховувати, по-перше,

геополітичну різноспрямованість взаємодії окремих країн, коли формуються нові субрегіональні блоки, певною мірою альтернативні традиційним відносинам; по-друге, політичну та економічну нестабільність у більшості країн, що практично унеможлиблює достатньо широке і повне узгодження взаємних інтересів, укладення сталих багатосторонніх договорів; по-третє, різноякість моделей економічного і суспільно-політичного розвитку країн, що суттєво ускладнює узгодження позицій; по-четверте, принципові відмінності в підходах сторін до змісту і темпів самої інтеграції, особливо стосовно наднаціональних органів регулювання. Слід врахувати і глобальну тенденцію переходу до поліцентричного світового співтовариства, де основою взаємодії держав та їхніх економік має стати регіональна інтеграція.

Водночас, попри поширену думку про те, що саме інтеграція в Європейський Союз здатна вирішити в Україні весь комплекс проблем як економічного, соціального, так і політичного характеру, слід зважати й на специфіку та тенденції розвитку різних регіонів світу, що допоможе зорієнтуватись при виборі торговельних партнерів, оцінити переваги та ризики співробітництва з тими чи іншими країнами.

Список використаних джерел:

1. Корчун В.С. Економічна безпека як чинник зовнішньоекономічної політики України / В.С. Корчун // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – Луцьк: «Вежа» Волин.держ.ун-ту ім. Лесі Українки, 2004. – С. 201-206.

Бейсембинова А.Ш.

Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова, г. Алматы
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Объективно необходимым звеном воспроизводственного процесса является замена изношенных основных средств новыми, которая осуществляется с помощью механизма аккумулирования амортизационных отчислений и их использования на приобретение нового оборудования и модернизацию действующих основных фондов. Вместе с тем существенное расширение производства может быть обеспечено только за счет новых вложений средств, направляемых как на создание новых производственных мощностей, так и на совершенствование, качественное обновление техники и технологии. Именно вложения, используемые для развития и расширения производства с целью извлечения дохода в будущем, составляют экономический смысл инвестиций.

Изучение вопросов и задач инвестирования всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйствования, определяя процесс экономического роста в целом, но, несмотря на их популярность как предмета научных исследований, единого подхода к определению сущности и экономического содержания пока выработано не много. В современной литературе они трактуются разнопланово: отождествляются, имеют недостаточно четкий набор эле-

ментов и характеристик, с помощью которых описываются и оцениваются, либо их трактовка чрезмерно узка.

Прежде чем раскрыть сущность категории «инвестиционная деятельность» необходимо рассмотреть ее основные элементы. Инвестиции – одна из наиболее часто используемых в экономической системе категорий как на макро-, так и на микроуровне.

Дж. М. Кейнс в 1936 г. определял инвестиции как «...текущий прирост капитального имущества вследствие производственной деятельности данного периода». Это – «и часть прибыли за определенный период, которая не была использована для потребления» [1].

В этом определении четко выявлена сущностная характеристика инвестиций. С одной стороны, они отображают величину аккумулированного дохода, объема инвестиционных ресурсов (потенциальный инвестиционный спрос), с другой стороны, выступают в форме вложений (затрат), которые определяют прирост стоимости капитального имущества (реализованный инвестиционный спрос и предложение). Весьма распространенной является интерпретация инвестиций как набора благ, ценностей, которые вкладываются в деятельность с целью получения определенных эффектов в будущем.

В широком смысле под инвестициями К.Р. Макконелл и С.Л. Брю понимают: «...затраты на производство и накопление производства и увеличение товарных запасов». А под средствами производства, инвестиционными товарами, т.е. капиталом – «... созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг: товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека...» [2].

Э.Д. Долан, К.Д. Кэмпбелл и Р.Д. Кэмпбэл считают, что инвестиции, совершаемые хозяйствующими субъектами, состоят из двух компонентов. Первый из них – это инвестиции в основной капитал, т.е. приобретение вновь произведенных капитальных благ, таких, как производственное оборудование, компьютеры и здания производственного назначения. Второй компонент – инвестиции в товарно-материальные запасы, представляющие собой накопление запасов сырья, подлежащего использованию в производственном процессе, и непроданных готовых товаров [3].

Достаточно близким к современной трактовке понятия «инвестиции» является следующее определение: «Вложения в основной капитал (основные средства производства), в запасы, а также в другие экономические объекты и процессы, требующие отвлечения материальных и денежных средств на продолжительное время, именуется инвестициями». В настоящее время в работах российских ученых, также как и в практической деятельности, принято, в основном, расширенное толкование, как инвестиций, так и инвестиционного процесса. Так, В. Бочаров и Р. Попова считают, что инвестиции выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности, в результате которых формируется прибыль (доход) или достигается социальный эффект [4].

Существуют и другие трактовки; «Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе, имущественные права, иные

права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта, а инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения, прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Капитальные вложения – это инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе, затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты» [5]; «Любое имущество (в том числе и деньги), а также имущественные права становятся инвестициями, тогда, когда владелец или пользователь этого имущества (имущественных прав) вкладывает их в какой-либо объект с целью получения прибыли и достижения полезного эффекта, т.е. осуществляет инвестиционную деятельность. Под последней понимают вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [6]; «Инвестиции – все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности» [7].

Вместе с тем, ограничение инвестиций только сферой предпринимательской деятельности не вполне правомерно, капитал вкладывается и в социальную сферу, в гуманитарные проекты, где инвестиции в основном осуществляются государством и органами местного самоуправления.

Поэтому под инвестициями следует понимать совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта.

Существующие в настоящее время подходы к определению понятий «инвестиции» и «инвестирование» можно условно разделить на две группы: теоретические и общепринятые. С теоретической (макрэкономической) точки зрения, под инвестированием надо понимать только реальное инвестирование, т.е. приобретение новых капитальных товаров (станков, машин, зданий, оборудования и т.п.). Лишь эти затраты учитываются как инвестиционные расходы при подсчете валового внутреннего продукта и являются составной частью совокупного спроса. В «общепринятом» смысле инвестиции – это любые (чаще – денежные) средства, вкладываемые в любые объекты (не только реального капитала) с целью получения в будущем прибыли (дохода) или иного положительного эффекта [6].

Экономическая природа инвестиций состоит в опосредовании отношений, возникающих между участниками инвестиционного процесса по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов в целях расширения и совершенствования производства. Поэтому инвестиции как экономическая

категория выполняют ряд важных функций, без которых невозможно развитие экономики. Они предопределяют рост экономики, повышают ее производственный потенциал [8].

На макроуровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития всех ее отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны и ее безопасности, проблем безработицы, охраны окружающей среды и т.д. [9].

Исключительно важную роль играют инвестиции на микроуровне. Они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли хозяйствующего субъекта. Без инвестиций невозможны обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг, преодоление последствий морального и физического износа основных фондов, приобретение ценных бумаг и вложение средств в активы других предприятий, осуществление природоохранных мероприятий и т.д. [10].

Для осуществления инвестиционной деятельности как на макро-, так и на микроуровнях необходимо детально представлять существующие виды и типы инвестиций. Все инвестиции можно классифицировать по различным признакам. В зависимости от объектов вложения капитала выделяют реальные и финансовые инвестиции. Под реальными инвестициями понимают вложение капитала в создание активов, связанных с осуществлением операционной деятельности и решением социально-экономических проблем хозяйствующего субъекта [9].

Сложились затратный и ресурсный подходы к определению экономической сущности инвестиций [5; 11]. При затратном подходе инвестиции рассматривались как затраты на простое и расширенное воспроизводство основных фондов.

Основой ресурсного подхода стало выделение ресурсов как составляющего элемента инвестиций. Последние рассматривались как финансовые средства, необходимые для воспроизводства основных фондов.

С точки зрения затрат инвестиции характеризуют направления вложений и выступают как объекты инвестиционной деятельности. Они включают:

- основной и оборотный капитал;
- ценные бумаги и целевые денежные вклады;
- нематериальные активы.

Объектами инвестиционной деятельности выступают реальные (физические) активы (здания, сооружения, оборудование), финансовые (денежные) и нематериальные активы. Объектами инвестиционной деятельности могут быть вновь созданные и модернизированные основные средства, целевые денежные вклады, ценные бумаги, научно-техническая продукция, имущественные права, а также права на интеллектуальную собственность, другие объекты собственности.

Основной задачей при выборе направления инвестирования является определение экономической эффективности вложения средств в объект. По каждому объекту целесообразно составлять отдельный проект.

Специфика объектов во многом определяет и формы инвестиции, среди которых наиболее часто встречаются следующие [5]:

- денежные средства и их эквиваленты (целевые вклады, оборотные средства, паи и доли в уставных капиталах предприятий, ценные бумаги – акции или облигации, кредиты, займы, залоги и т.п.);
- здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и испытательные средства, оснастка и инструмент, любое другое имущество, используемое в производстве или обладающие ликвидностью;
- имущественные права, оцениваемые, как правило, денежным эквивалентом (секреты производства, лицензии на передачу прав промышленной собственности, патенты на изобретения, свидетельства на полезные модели и промышленные образцы, товарные знаки и фирменные наименования, сертификаты на продукцию и технологию производства);
- права землепользования и др.

Инвестиции могут охватывать как полный научно-технический и производственный цикл создания продукции (ресурса, услуги), так и его элементы (стадии): научные исследования, проектно-конструкторские работы, расширение или реконструкция действующего производства, организация нового производства или выпуск новой продукции, утилизация и т.д.

Объекты реальных инвестиций классифицируются по масштабам проекта, направленности проекта, характеру и содержанию инвестиционного цикла, характеру и степени участия государства, эффективности использования вложенных средств [11].

В Законе РК «Об инвестициях» записано: «инвестиционная деятельность – деятельность физических и юридических лиц по участию в уставном капитале коммерческих организаций либо по созданию или увеличению фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности» [7].

Бланк М. дает более широкое определение: «Инвестиционная деятельность – это последовательная, целенаправленная деятельность, которая заключается в капитализации объектов собственности, формировании и использовании инвестиционных ресурсов, регулировании процессов инвестирования и международного движения инвестиций и инвестиционных товаров, создании соответствующего инвестиционного климата с целью получения прибыли или определенного социального эффекта. Из такой трактовки уже явно следует, что инвестиционная деятельность напрямую связана с использованием инвестиционных ресурсов».

Решающими факторами активизации инвестиционной деятельности являются: кардинальное улучшение инвестиционного климата, стабильность и предсказуемость условий хозяйствования инвесторов, восстановление их доверия и мотивации к вложению средств в реальный сектор экономики.

Выделяют следующие формы инвестиций: финансовые, реальные, инновационные, интеллектуальные инвестиции [11; 12].

Финансовые инвестиции – это вложение капитала в различные финансовые инструменты, прежде всего в ценные бумаги, а также в активы других предприятий. При их осуществлении инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды и другие доходы.

К финансовым инвестициям относятся вложения [13]:

- 1) в акции, облигации, другие ценные бумаги, выпущенные как частными предприятиями, так и государством, местными органами власти;
- 2) в иностранные валюты;
- 3) в банковские депозиты;
- 4) в объекты тевзаваpации.

Реальные инвестиции – вложения в создание новых, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий. Материальная часть реальных инвестиций называется капиталовложениями.

К реальным инвестициям относятся вложения [10]:

- 1) в основной капитал;
- 2) в материально-производственные запасы;
- 3) в нематериальные активы.

Инновационные инвестиции – это вложение в нововведение.

Интеллектуальными инвестициями является вложение в объекты интеллектуальной собственности, которая выплывает из авторского, изобретательского, патентного права.

Список использованных источников:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс; пер. с англ. проф. Н.Н. Любимова; под ред. д.э.н., проф. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
2. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика: в 2-х т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Экономика, 1993. – Т. 1.
3. Долан Э.Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: пер с англ. / Э.Д. Долан, К.Д. Кэмпбэлл, Р.Д. Кэмпбэл. – М.; СПб.: Профико, 1994. – 496 с.
4. Бочаров В.В. Развитие финансово-кредитного механизма в инвестиционной сфере: учеб. пособ. / В.В. Бочаров, Р.Г. Попова. – Л.: Изд-во Ленингр. фин.-экон. ин-та, 1991. – 97 с.
5. Сущность и экономическое содержание инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.monographies.ru/45-1390>
6. Инвестиционная деятельность: сущность, субъекты, объекты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.market-pages.ru/realnieinvist/2.html>
7. Закон Республики Казахстан «Об инвестициях» от 8 января 2003 года № 373-ІІ ЗРК.
8. Маленков Ю.А. Новые методы инвестиционного менеджмента / Ю.А. Маленков. – СПб.: Бизнес-пресса, 2009. – 460 с.
9. Игонина Л.Л. Инвестиции: учеб. пособ. / Л.Л. Игонина. – М.: ИНФРА-М, 2008.
10. Сущность инвестиционной деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://revolution.allbest.ru/finance/00158592.html>
11. Субъекты и объекты инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://coolreferat.com/Субъекты_и_объекты_инвестиций_часть=3
12. Сущность и факторы инвестиционной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://alkj.ru/index.php-quest-ltemid-eq-28-and-ed-eq-1402-and-optuon-eq>
13. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: учеб. пособ. / Я.С. Мелкумов. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 248 с.

К.э.н. Головань С.И., Бабич Ю.А., Калинин А.А.
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
Российская Федерация
МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ФОНДОВОГО РЫНКА

История развития фондового рынка и ряд других факторов определяют концепцию государственного регулирования фондового рынка отдельной страны. Усиление международной конкуренции и стремительное развитие мирового финансового рынка способствуют повышению эффективности рынков за счет создания такой системы регулирования рынка ценных бумаг, которая лучше адаптирована к существующим условиям в данной стране. Но в основном, главными целями регулирования фондового рынка в любой стране остаются защита инвесторов, обеспечение прозрачности и эффективности рынка, а также честных правил торговли, понижение уровня систематического риска. Если бы отсутствовали трансакционные издержки и конкурентная цена была эффективной, то конкурентный рынок не нуждался бы, например, в регулировании со стороны государства. Однако в современных условиях, в которых функционирует фондовый рынок, участники рынка сталкиваются с рядом проблем, решение которых невозможно без участия регуляторов. Прежде всего, для развития фондового рынка в России сдерживающим фактором являются инфраструктурные проблемы: по-прежнему участники рынка сталкиваются с высокими рисками на нем и повышенными издержками взаимодействия. Другим недостатком, неучтенным в законодательстве и существенным для участников рынка, является то, что некоторые эмитенты несвоевременно объявляют о закрытии реестра, а это уже создает условия для инсайдерской торговли. К сожалению, существенной проблемой является и недостаточная прозрачность деятельности компаний. Проблема доверия участников друг к другу все сильнее заявляет о себе. Высокие системные риски российской экономики, недостаточная эффективность действий органов государственного регулирования, непоследовательность экономической политики отражаются в существенной волатильности индексов российского фондового рынка.

Регулирование фондового рынка представляет собой упорядочение деятельности всех его участников и операций между ними со стороны уполномоченных органов. Оно охватывает различные виды деятельности и операций, осуществляемых на фондовом рынке. Государственное регулирование рынка ценных бумаг, является механизмом для поддержания равновесия взаимных интересов всех участников рынка ценных бумаг в рамках действующего законодательства. Оно необходимо, поскольку существует потребность в создании нормальных условий работы всех его участников, защите их прав, поддержании ценообразования в зависимости от спроса и предложения на рынке, развитии инфраструктуры фондового рынка. Его важная роль заключается не только в развитии рынка ценных бумаг, но и в развитии экономики всей страны. Недостаточное развитие фондового рынка, главным образом в результате отсутствия эффективного механизма государственного регулирования, приводит к ухуд-

шению инвестиционного климата, недоверию потенциальных инвесторов. Существует две модели государственного регулирования фондового рынка. В соответствии с первой, регулирование рынка в основном сконцентрировано в государственных органах, а небольшая часть полномочий по контролю, надзору и установлению правил передается саморегулирующимся организациям (СРО). Вторая модель предполагает больший объем полномочий саморегулирующихся организаций и сохранение за государственными органами основных контрольных функций и возможности вмешаться в процесс саморегулирования. В разных странах соотношение полномочий государственных органов и органов саморегулирования разное. На это оказывает влияние, как культурные и исторические традиции страны, так и уровень развития рынка ценных бумаг. В одних странах роль саморегулируемых организаций на фондовом рынке минимальна или же они вообще могут отсутствовать, что предполагает повышенную роль государственного регулирования рынка. Примером таких стран могут служить Германия и Франция. В других – эти организации активно участвуют в процессе регулирования фондового рынка. Примером данной модели служат такие страны, как Великобритания, Япония и США. Так, например, в Великобритании, рынок традиционно был в основном саморегулируемым. Но в 1990-е годы начался отход от модели саморегулирования фондового рынка. В 1997 г. в Англии была начата реформа системы регулирования финансового сектора. Регулятивные функции различных ведомств и саморегулируемых организаций переданы Совету по ценным бумагам, который переименован в Совет по финансовым услугам. Его Председатель и члены правления подотчетны и назначаются министерством финансов. Совету переданы также и контрольные функции Банка Англии в сфере регулирования коммерческих банков. Совет по финансовым услугам становится государственным органом, контролирующим банки, страховые компании, компании по ценным бумагам, фондовые биржи, пенсионные фонды. Таким образом, в Великобритании преобладает саморегулирование рынка, но жестко ограничивается деятельность коммерческих банков на фондовом рынке. Во Франции деятельность на фондовом рынке жестко регламентирована государственными предписаниями, а профессиональные участники ограничены в установлении и осуществлении контроля за исполнением правил на рынке. Система регулятивных органов достаточно сложна. Обычно контроль и регулирование фондового рынка возлагается на независимый специальный государственный орган, но в некоторых странах эти функции может осуществлять подразделение какого-либо государственного учреждения. В ряде стран может осуществляться смешанное управление рынком. В некоторых странах может не быть единого центрального органа, регулирующего рынок ценных бумаг. Так, например, его не существует в Швейцарии, где регулирующие функции рынка ценных бумаг выполняют регионы. Общим для систем регулирования рынка ценных бумаг для многих стран, в том числе и для России, была система регулирования фондового рынка США, в основу которой была положена модель, базирующаяся на детально проработанных сводах правил и жестком контроле за их соблюдением. В США, для которой характерна небанковская модель рынка, с 1933 по 1999г. в соответст-

вии с Законом о банках 1933г., известного как Закон Гласса-Стигала, коммерческие банки не имели право осуществлять инвестиции в корпоративные ценные бумаги, и осуществлять брокерские операции с ними. Причиной ограничения деятельности банков на рынке ценных бумаг в Соединенных Штатах послужили массовые банкротства этих структур, которые активно вкладывали привлеченные средства в негосударственные ценные бумаги. В результате экономического кризиса 1930-х годов и краха многих корпораций, обесценения их ценных бумаг, многие коммерческие банки разорились. В США в 1934г. был создан федеральный орган – Комиссия по ценным бумагам и биржам (КЦББ). Основной миссией этого учреждения является защита инвесторов и поддержка целостности рынка ценных бумаг. Одной из основных обязанностей КЦББ является также обеспечение предоставления компаниями честной, точной и своевременной информации о проводимых ими деловых операциях. Кроме того, комиссия имеет полномочия требовать дачи свидетельских показаний, она может проводить расследования по правилам прокурорского расследования, имеет право накладывать административное взыскание, ограничивать деятельность или лишать лицензии, передать дело в федеральный окружной суд.

Можно выделить также две модели регулирования рынка по степени жесткости предписаний для деятельности на нем. Так, в ряде стран система регулирования фондового рынка основывается на жестких, детальных правилах и формальных процедурах, жестком контроле за их соблюдением (США); другим странам свойственно наряду с жесткими предписаниями, использование неформальных договоренностей, традиций, переговоров по разрешению сложных ситуаций (Великобритания, Швейцария). Модель регулирования фондового рынка для того или иного государства не является заданной раз и навсегда. Как правило, модели могут модифицироваться в зависимости от изменений финансово-экономической конъюнктуры. Последней тенденцией в сфере регулирования рынка ценных бумаг в развитых странах является сближение германской и англо-американской систем финансирования хозяйства. В настоящее время осуществляется процесс объединения национальных фондовых рынков государств-членов ЕС. Интеграционное регулирование рынка ценных бумаг осуществляется в соответствии с нормами ЕС, регулирующими фондовый рынок, большинство из которых сформулированы как директивы. Эти директивы максимально учитывают опыт США в сфере раскрытия информации, пресечения манипулирования и инсайдерской торговли на рынке, а также обеспечения честных практик торговли. В мире усиливается тенденция преобразования банков в финансовые конгломераты, которые предоставляют услуги, характерные для компаний по ценным бумагам, страховым компаниям и портфельным управляющим.

Для многих стран становится характерной тенденция объединения функций регулирования на рынке ценных бумаг в одном ведомстве. Например, такие учреждения созданы или создаются в Японии, Швеции, Дании, Корее, Канаде, Люксембурге, Ирландии и многих других странах. В России государст-

венное регулирование осуществляется посредством установления обязательных требований к деятельности эмитентов и профессиональных участников рынка ценных бумаг и ее стандартов, государственной регистрации выпусков эмиссионных ценных бумаг и проспектов эмиссии, контроля за соблюдением эмитентами законодательства при проведении эмиссии, лицензирования профессиональной деятельности на фондовом рынке, создания системы защиты прав владельцев ценных бумаг и контроля за соблюдением их прав эмитентами и профессиональными участниками рынка ценных бумаг, запрещения и пресечения предпринимательской деятельности на данном рынке без соответствующей лицензии.

Регулятивная структура российского рынка ценных бумаг имеет свои особенности. Так, характерной ее чертой является активное вмешательство государства и слабый надзор, а также противоречия в законодательных основах функционирования фондового рынка. Кроме того, недостатком российского законодательства в этой сфере является то, что в то время как документы, имеющие силу законов, регулируют узкие области, более комплексные акты являются подзаконными, а также отсутствие систематизированной правовой базы по рынку ценных бумаг. В российском законодательстве в отличие от зарубежных стран, где санкции за нарушения на рынке ценных бумаг содержатся в законах о ценных бумагах, недостаточно разработаны подобные меры ответственности и санкции. Отсутствуют реальные механизмы воздействия на нарушителей законодательства. Также еще одним из главных недостатков российского рынка ценных бумаг оставалось отсутствие единого государственного подхода со стороны органов государственного регулирования к формированию и развитию фондового рынка России и недостаточно отработанная система взаимодействия органов регулирования фондового рынка. Определяющим мотивом в действиях этих органов был конфликт ведомственных интересов. Единый орган по регулированию финансовых рынков был создан в соответствии с Указом Президента Российской Федерации «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» от 9 марта 2004 г., на основании которого была упразднена Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг и создана Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР). Основными задачами Федеральной службы по финансовым рынкам являются обеспечение стабильности работы российского финансового рынка, повышение его эффективности и привлекательности для инвестиций, в том числе повышение прозрачности рынка и снижение инвестиционных рисков. Эти задачи решаются путем контроля за деятельностью участников финансовых рынков и создания нормативно-правовой базы, определяющей условия выпуска и обращения ценных бумаг, работы профессиональных участников, а также системы отчетности. Создание единого органа по регулированию финансовых рынков вытекало из необходимости сокращения расходов государства на надзор и регулирование финансового рынка. Кроме того, новая архитектура надзора и регулирования рынка ценных бумаг в России должна была привести к снижению непроизво-

дительных издержек. Важно затронуть и еще один аспект регулирования фондового рынка, связанный с тем, что этот рынок может выступать не только как ряд норм и правил, которые ограничивают поведение экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, но и как социальная организация. Экономические агенты не просто воспринимают рыночную среду такой, какая она есть, но участвуют в ее создании. Они, конечно, заинтересованы не только в максимизации своей прибыли, но и в том, чтобы рынки, на которых они действуют, продолжали существовать. Следовательно, можно сказать, что рынки саморегулируются. Это саморегулирование осуществляется не только формальным, но и неформальным образом. С одной стороны, ожидается, что участники рынка преследуют свои собственные интересы, а с другой – рынки не могут функционировать без некоторого институционального ограничения индивидуального поведения, иначе между сторонами не будет доверия.

Таким образом, важное значение для функционирования фондового рынка имеют саморегулируемые организации, учреждаемые профессиональными участниками фондового рынка. На них также возлагается обязанность осуществления контроля за исполнением законов о ценных бумагах. Саморегулирование помогает укрепить доверие инвесторов к фондовому рынку и осуществляется во всех экономически развитых государствах. Например, в США существуют такие саморегулируемые организации, как Национальная ассоциация дилеров по ценным бумагам (NASD), Совет по выработке правил для муниципальных ценных бумаг (MSRB) и др. Они осуществляют контроль и могут накладывать на нарушителей законодательства и правил саморегулирующихся организаций штрафы, исключать из членов организации, отозвать аттестат у специалиста, приостановить его деятельность.

В России в настоящее время существуют Союз фондовых бирж, Национальная Ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), Профессиональная ассоциация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев (ПАРТАД). «Национальная фондовая ассоциация» (НФА) уже существует в России около 15 лет. Эта организация участвует в работе Международной ассоциации участников рынков капитала ISMA, вместе с этой ассоциацией НФА ежегодно проводит Международную конференцию по интеграции российского финансового рынка в международный. НФА принимала активное участие в разработке первых на российском фондовом рынке профессиональных стандартов деятельности, в подготовке и реализации Программы восстановления фондового рынка и его секторов после кризиса 1998 года и участвовала также в решении других важнейших задач финансового рынка. Саморегулируемые организации содействуют развитию инфраструктуры фондового рынка, здоровой конкуренции на нем, обеспечивают информационную, юридическую, техническую поддержку своих членов, способствуют совершенствованию законодательной базы фондового рынка, представляют интересы профессиональных участников данного рынка в государственных органах. Саморегулирование позволяет найти гармоничное сочетание интересов участников рынка в рамках допустимого. Нормы ответственности профессиональных участников рынка ценных бумагах содер-

жаты не только в гражданском, административном и уголовном законодательстве РФ, но также и во внутренних документах организаторов торговли (фондовых бирж) и саморегулируемых организаций профессиональных участников фондового рынка. В России формируется такая система регулирования, более эффективная и отвечающая интересам как инвесторов, так и общества в целом.

Исходя из положений российского законодательства о рынке ценных бумаг саморегулируемым организациям предоставляется право вводить свои собственные стандарты и требования, дополняющие нормы регулирования, установленные государством. Повышение роли саморегулирования на финансовом рынке может идти по нескольким направлениям. Во-первых, некоторые полномочия по регулированию, которые сейчас закреплены за государственным регулятором, могут по мере укрепления саморегулируемых организаций передаваться под контролем этого органа. Во-вторых, создание коллегиального органа по регулированию финансового рынка, что позволит профессиональному сообществу включиться через саморегулируемые организации в практическую деятельность регулятора. Полагается также целесообразным укрупнение разрозненных по подотраслевому принципу саморегулируемых организаций и объединений в крупные авторитетные организации. Методы регулирования фондового рынка в значительной степени влияют на состояние рынка ценных бумаг. Поэтому проблемы, существующие на данном сегменте рынка, и способы их решения отражают состояние регулятивной системы этого рынка и определяют направления регулирования.

Грачева Т.Я., Гупал А.М., Воробйов А.С.

Институт кибернетики имени В.М. Глушкова НАН Украины, г. Киев

НЕСКОЛЬКО ПОДХОДОВ В МОДЕЛИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

В условиях современного протекания бизнес-процессов, когда ключевыми словами, как мировой, так и украинской экономики стали «кризис», «дефолт», «форс-мажор» понятие «риск» стало одной из характерных черт этих процессов. Определяя риск как меру возможного неблагоприятного отклонения от ожидаемого результата, можно обосновано дать понятия таких видов риска как политический, экономический, отраслевой, бизнес-риск и финансовый.

При более подробном рассмотрении категории финансового риска остановимся на характеристиках портфельного риска и, в частности, на описании методов учета портфельного кредитного риска, с которым наиболее часто сталкиваются сейчас финансовые организации от самых крупнейших банков, до любых бизнес-единиц.

Так для больших и средних предприятий-кредиторов метод оценки кредитных рисков может выражаться моделью Credit Metrics [1]. Основой модели является показатель VaR равный величине потерь, которую не превысят

ожидаемые на протяжении данного периода времени потери с заданной вероятностью. С помощью этой модели можно оценивать возникновение рисков относительно таких инструментариев как свопы, кредитные линии, дебиторская задолженность, основываясь на изменении кредитного рейтинга облигаций. Недостатком этого типа моделей считается то, что в ней не учитываются такие понятия как случайные изменения валютных курсов и процентных ставок – то есть игнорируются факторы рыночных рисков.

Еще одним инструментом в процессе определения кредитных рисков можно назвать модель Credit Risk+ разработанную компанией Credit Suisse Financial Products [2]. Особенностью данной модели является то, что рассчитана она только на оценку риска дефолта. Здесь главным предположением, на котором основываются расчеты, является то, что вероятность дефолта не является величиной постоянной, а меняется во времени под влиянием определенных действий. Эта модель представляется довольно упрощенной, но при этом требует и небольшого количества входных данных. Основной предпосылкой моделирования служит предположение о независимости случаев дефолта, а вероятность потерь моделируется дискретным распределением Пуассона. Масштабы потерь оцениваются путем классификации активов по их размерам. Вероятности дефолта по каждому такому диапазону предположительно подчиняются гамма-распределениям, которые потом агрегируются в общее распределение потерь вследствие дефолта. Эта модель тоже не позволяет интегрировать кредитный и рыночный риски.

Не тяготит предыдущими недостатками, по мнению компании создателя – Moody's KMV, система Moody's KMV Portfolio Manager [2]. Отличительная особенность этой модели – учет показателя ожидаемой частоты дефолта. Здесь учитываются корреляции между дефолтами разных должников через корреляции в рыночных ценах их акций.

Список предложенных средств по учету портфельного кредитного риска можно продолжить, опираясь на документы Базельских совещаний которые послужили отражением волны финансового кризиса 90-х.

Рассмотрим конкретный пример управления кредитным портфелем банка. Ранжирование кредитов в кредитном портфеле может включать разбиение на проблемные (просроченные) и пролонгированные во времени кредиты. Их удельный вес в составе кредитного портфеля характеризует его качество, а разбиение проблемных кредитов на группы («под контролем», «субстандартные», «сомнительные» и «безнадежные») дает возможность оценки качества самих проблемных кредитов. Также присутствует четкая разбивка кредитов по отношению к группе собственности заемщика – юридические и физические лица. Временной разрез – помесечный с итогами по всем видам кредитов. Т.е. имеем динамический ряд определенных показателей, который исходя из теоремы о последовательности сумм независимых случайных величин [3], можно представить как цепь Маркова. В традиционной «нематематической» лексике сущность этого вероятностного понятия состоит в том, что «...при известной действительности, будущее не зависит от прошлого». Используем как матрицу

переходных вероятностей данные таблицы «Рейтинги и дефолты банковских кредитов» из материалов, поданных в [2]. Рейтинг кредитов, отраженный в ней, соответствует ранжированию кредитов в портфеле банка. Так «под контролем», например, соответствует «ААА», субстандартные – «АА» и так далее до позиции «Дефолт», соответствующей «Безнадежные». Выполняя процедуры соответствующие расчетам по определению вероятностей нахождения системы (в данном случае – кредитного портфеля банка) в том или ином состоянии – получаем сведения о временном разрезе наступления события – дефолта, например, а также имеем возможность составить прогноз состояния портфеля на последующий период.

Рассмотрим еще один подход к понятийной структуре финансовых рисков, изложенной в [4]. Ключевые понятия этой теории – «хаос», «шум», «фракталы» и, более привычное – «временные ряды». В контексте этой теории риски рассматриваются через инвестиционные горизонты – «Каждый инвестиционный горизонт похож на поколение ответвлений дерева. Диаметр любой ветви – случайная функция с конечной дисперсией. Каждый инвестиционный горизонт также является случайной функцией с конечной дисперсией, зависящей от предыдущей дисперсии. Поскольку риск в каждом инвестиционном горизонте должен быть одинаковым, при внесении поправок на масштаб форма частного распределения прибылей одинакова. Однако общая глобальная статистическая структура рынка имеет бесконечную дисперсию, а долгосрочная дисперсия не стремится к устойчивому значению» [4]. Опираясь на такие утверждения, разновидности рынков определяются автором как ЕМН – эффективный рынок – текущие цены отражают всю публичную информацию, ни один участник рынка не может иметь преимущество перед другим, тем самым, извлекая сверхприбыль. СМН – когерентный рынок. Гипотетически здесь функция плотности вероятности рынка может определяться групповыми настройками и фундаментальным смещением. В зависимости от комбинации этих двух факторов рынок может находиться в одном из четырех возможных состояний – случайного блуждания, неустойчивого перехода, хаоса или когерентности. FMN – «Гипотеза фрактального рынка утверждает, что рынок состоит из множества инвесторов с различными инвестиционными горизонтами и информационные множества представляющие важность для каждого инвестиционного горизонта, различны. Коль скоро рынок сохраняет такую фрактальную структуру, где отсутствует характеристическая временная шкала, он остается устойчивым. Когда горизонты рыночных инвесторов становятся одинаковыми, рынок теряет устойчивость, потому что каждый торгует, исходя из одного и того же информационного множества» [4]. Здесь же через так называемую современную теорию портфеля (МРТ) риск приравнивается к стандартному отклонению доходностей ценных бумаг.

Теория, фрактальности рынков, изложенная в [4], на наш взгляд, может служить еще одним подходом и в области работы с кредитными рисками. Для этого будет проведен анализ и определена возможность прогнозирования поведения кредитного портфеля банка с точки зрения фрактальной теории рынка и сравнение с предыдущими результатами.

Список использованных источников:

1. Credit Metrics – technical document. – N.Y., 1997. – P. 155.
2. Credit Risk+ – A credit risk management framework – technical document. – N.Y., 1997. – P. 206.
3. Коваленко И.Н. Теория вероятностей и математическая статистика / И.Н. Коваленко. – М.: Высшая школа, 1973. – 274 с.
4. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков / Э. Петерс. – М., 2004.

Дзюба И.М., к.т.н. Дзюба С.В.

*Днепропетровский национальный университет имени О. Гончара, Украина
Институт геотехнической механики им. Н.С. Полякова НАН Украины*

УПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЕМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Учитывая, что повышение качества товарной продукции предприятий горной отрасли промышленности приводит не только к возможности реализации концентрата по более высоким ценам, но и к дополнительным расходам, связанных с выбором направлений повышения качества угольной продукции путем совершенствования технологий добычи и переработки минерального сырья, усовершенствования процессов обогащения, то необходимо проведение анализа изменения эффективности деятельности предприятий в зависимости от выбранных направлений повышения качества продукции.

Одним из направлений повышения конкурентоспособности товарной продукции является обоснованность подходов к анализу моделей и методик решения управленческих задач в условиях открытых рыночных отношений и функционирования фондового рынка. Способность анализировать и принимать рациональные решения на фондовой бирже играет основную роль. При этом одним из факторов принятия обоснованного решения при управлении горными предприятиями является проведение и учет результатов технического анализа функционирования фондовой биржи [1-3].

Технический анализ – это один из подходов к принятию решений на фондовом рынке, возникший ещё в XIX в. В тот период инвесторам была практически недоступна информация о результатах развития отраслевой промышленности, отчёты о финансовом состоянии предприятий и т.п. Поэтому объектом изучения, на основе которого можно было строить прогнозы, являлось положение на самом рынке. Объектом изучения технического анализа является состояние фондового рынка. В основе технического анализа лежит теоретическое предположение о том, что все внешние силы, влияющие на рынок, в конечном итоге проявляются в двух показателях: объёмах торговли и уровне цен финансовых активов. По этой причине аналитик, который занимается техническим анализом, не принимает во внимание воздействующие на рынок внешние силы, а изучает динамику его показателей. Кроме того, обосновано предположение, что прошлые состояния рынка периодически повторяются, т.е. определены экономические циклы. В связи с этим задача инвестора состоит в

том, чтобы на основе изучения прошлой динамики рынка определить, какой она будет в следующий момент. Технический анализ необходим для того, чтобы определить моменты несоответствия показателей спроса и предложения с целью ответить на вопрос, когда следует купить или продать. Задача технического анализа сводится к прогнозированию краткосрочных движений фондового рынка.

Технический анализ фондовых рынков рассматривается как самостоятельный вид, в отрыве от фундаментального, его условий и факторов. Однако оба эти метода взаимосвязаны и дополняют друг друга. Если фундаментальный анализ сосредоточен на движении рынка в целом под влиянием внешних факторов, то технический анализ связан с изучением динамики цен, он отражает потребности покупателей и продавцов, спрос и предложение, определяющие курс ценной бумаги (рис. 1) [4-6].

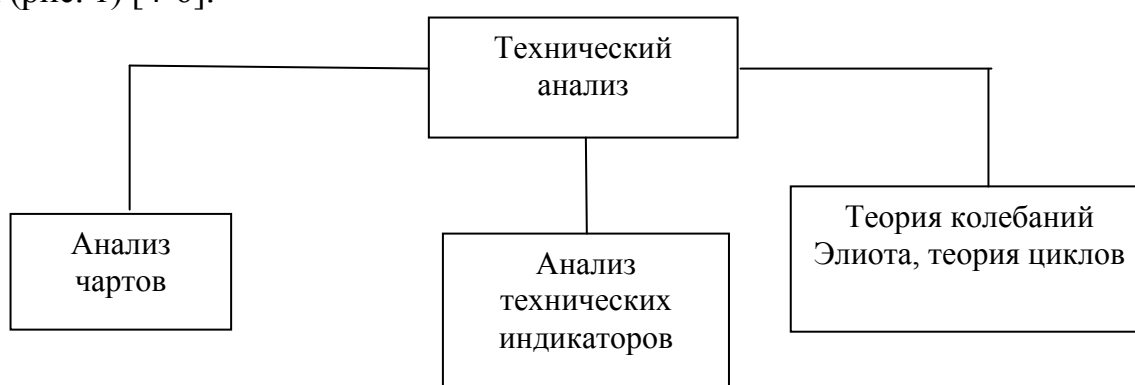


Рис. 1. Содержание технического анализа

Технический анализ называют графическим, поскольку графическое представление анализируемой информации – основной метод изучения состояния фондового рынка [7-8].

Существует три основных типа графиков движения рынков, на основе которых проводится технический анализ:

- график движения цены;
- график объёма торговли;
- график открытого интереса.

Эти графики обычно называют чартами. Использование в техническом анализе только трёх основных источников исходной информации является важнейшим достоинством такого метода анализа.

Аксиомы или основные принципы технического анализа:

1. Движение (изменение) цен на рынке учитывает всю информацию о ситуации. Любые изменения цен являются результатом изменения внешних условий и находят своё отражение в ценах.

2. Цены двигаются направленно и главной задачей является определение трендов.

3. История на рынке повторяется. Это отражается в графиках движения цен.

Для успешной работы на финансовых рынках необходимо постоянно выполнять текущий и перспективный анализ ситуации на рынках, а также владеть

методами анализа различных инструментов и прогнозирования изменения цен и доходности.

Обоснованность основных методов технического анализа функционирования фондового рынка и существующие условия открытых рыночных отношений определяют возрастающую роль и значение систем управления горных предприятий, задачей которых является тщательное и объективное планирование программы действий трудового коллектива на ближайшую и отдаленную перспективу.

Таким образом, наряду с оценкой производственных и финансовых возможностей горных предприятий на планируемый период, формированием запасов готовой товарной продукции на основании договоров с потребителями, определении оптимальной численности обслуживающего персонала, затрат на переработку минерального сырья, цены на концентрат, исходя из себестоимости и другими задачами системы управления в целом важное значение имеет также задача планирования распределения прибыли предприятия.

Использование данного подхода позволит сформировать эффективную систему управления качеством угольной продукции и повысить на этой основе ее конкурентоспособность.

Список использованных источников:

1. Белов В.А. Государственное регулирование рынка ценных бумаг: учеб. пособ. / В.А. Белов. – М.: Высшая школа, 2005. – 350 с.
2. Курс экономической теории: учебник. – 5-е изд. испр., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2005. – 832 с.
3. Малюгин В.И. Рынок ценных бумаг: Количественные методы анализа: учеб. пособ. / В.И. Малюгин. – М.: Дело, 2003. – 320 с.
4. Дзюба С.В. Визначення життєвого циклу гірничо-переробних підприємств з урахуванням нечітких вихідних даних сировини / С.В. Дзюба, С.М. Киричко // Геотехническая механика: сб. научных трудов / Институт геотехнической механики им. Н.С. Полякова НАН Украины. – Д., 2010. – Вып. 85. – С. 226–233.
5. Рынок ценных бумаг: учебник / под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
6. Рынок ценных бумаг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Е.Ф. Жукова – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 463 с.
7. Кравченко Ю.Я. Рынок ценных бумаг: курс лекций / Ю.Я. Кравченко. – К.: ВИРА-Р, 2002. – 368 с.
8. Кравченко Л.С. Фондовый рынок / Л.С. Кравченко. – К., 2001. – 356 с.

Заїка А.Д.

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Т. Шевченка, Україна*

ПРОБЛЕМА МІГРАЦІЇ ВАЛЮТНИХ КРИЗ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Значний доробок зарубіжних вчених, присвячений ролі та місцю епідемічних ефектів у світовій системі фінансів як нового каналу виникнення та поширення валютного потрясіння став відповіддю на три регіональні хвилі криз —

Європейського механізму валютних курсів (ЄМВ), текіла та азійської криз. Поняття "епідемії" почало використовуватися у працях західних учених-економістів ще у дев'яностих роках минулого століття, а тому не є новим у сучасній економічній літературі. Найчастіше поняття валютної епідемії вживається у значенні швидкого поширення кризових подій, що відбуваються у окремій країні або певному регіоні і розповсюджуються на іншу країну чи групу країн. Іншими словами, валютна криза може поширитися з країни А на країну В, якщо структурні зв'язки або міжнародні ефекти зовнішньоекономічної діяльності роблять ці країни взаємозалежними.

Проблемі поширення валютних, фінансових криз серед кількох країн, регіонів або взагалі у масштабах світової економіки присвятили свої дослідження відомі західні вчені Б. Айхенгрін, А. Роуз, Ч. Віплош [1], Г. Камінські та К. Рейнхарт [2], Р. Глік [3], П. Массон [4] та інші. Пояснення міжнародного розповсюдження криз містить елементи обох підходів до визначення суті валютних потрясінь: важливість макроекономічних показників і небезпечність самовідтворюваних сподівань не заперечують одне одного, а, навпаки, поєднуються у єдине ціле.

Незважаючи на різноманітні випадки поширення кризових явищ, у літературі, що розглядає питання міжнародного "інфікування", намагається з'ясувати єдині принципи його розпізнавання: чи у надлишковій динаміці оборотних активів чи у зростаючій вірогідності появи місцевої кризи за умови існування останньої в якій-небудь країні регіону. Найзагальніші результати, зазначені в існуючому теоретичному доробку, можуть бути зведені до таких. Більшість досліджень зазначають надлишковість одночасного руху оборотних активів, суверенного боргу або доходу за цінними паперами. Але немає єдиного погляду на те, чи відбувається зростання цього руху протягом самої кризи. Застосовуючи різні підходи, Г. Камінські та С. Шмуклер [5] доводять, що, навіть за умови контролю внутрішніх базових макроекономічних показників, відчувається значний вплив новин про розгортання кризи у якій-небудь країні на коливання цін на активи.

У історичному контексті існують змішані дані про існування механізму небажаного поширення кризових явищ на прикладі загальних потрясінь та процесу врегулювання під час золотого стандарту, що ілюструють метушню у період після 1880 року. Г. Кальво та К. Рейнхарт [6] вводять поняття ефекту "великого сусіда" на прикладі динаміки руху капітальних потоків до Латинської Америки, зазначаючи існування систематичного впливу розвитку, що відбувається на ринках капіталу у великих країнах, на розвиток малих країн. Б. Айхенгрін, А. Роуз і Ч. Віплош [1] та Г. Камінські і К. Рейнхарт [2] доводять, що можливість виникнення внутрішньої — "домашньої" кризи — збільшується за умови виникнення у будь-якому регіоні кризових потрясінь. У зазначених авторів та у Р. Гліка [3] наводиться думка про те, що поширення кризових тенденцій носить саме регіональний аспект.

Якщо у кількісному вираженні порівняти кризи, які не мали за собою значних міжнародних наслідків (кризи першого типу) та кризи, що спровокували швидке поширення деструктивних тенденцій (кризи другого типу), стає зрозу-

мілим, що криз першого типу було набагато більше. Значна їх частина мала несуттєві наслідки чи взагалі не спричинила жодної міжнародної реакції. Що стосується ринків міжнародного капіталу, маловірогідно розраховувати на те, що місцева криза — не має значення, наскільки глибока — спричинить миттєвий вплив на світовий ринок капіталів, як у випадку країн великих (Китай або Індія) чи порівняно малих (Болівія або Гвінея-Бісау). Розглядаючи випадки невинуватеного очікування поширення кризових явищ, варто зробити висновок про те, що не завжди можливе логічне обґрунтування відсутності "епідемічної" реакції.

Таблиця 1. Особливості поширення валютних криз

Категорія реагування	Особливості поширення валютних криз
Перша категорія реагування	Вплив валютної/боргової кризи у межах регіону відображається у стрімкому падінні цін на акції, у змінах рівнів цін на міжнародному ринку позичкових капіталів та/або у відпливі капіталу
Друга категорія реагування	Країни регіону опиняються ізольованими від потоків капіталів та зазнають значного падіння обсягів виробництва
Третя категорія реагування	Кризові події в одній з країн регіону не набувають міжнародних масштабів
Четверта категорія реагування	Міжнародні фінансові ринки старанно відособлюються від подій, котрі охоплюють торгівлю та реальний сектор у країнах, охоплених регіональною кризою чи потенційно підпадаючих під небезпеку кризового регіонального поширення

Розроблено автором на основі [7; 8]

Проаналізувавши певні історичні епізоди перенесення криз із країни на інші країни, що вже відбулось, чи лише могло відбутись, приходимо таких висновків:

1. Від ступеню того, наскільки країна інтегрована до світового ринку капіталу залежить рівень її вразливості перед розгортанням швидких та агресивних за своєю дією кризових явищ.

2. Міра відкритості чи закритості певної країни на ринку товарів та послуг хоча і може претендувати на серйозність впливу кризових подій, але не є визначальною.

3. Приклад кризи у рамках валютного механізму ЄМС в період 1992 р. по 1993 р. продемонстрував, що ринки, які розвиваються не володіють монополією на схильність до кризового інфікування. Розвинені країни також можуть опинитись вразливими перед валютною кризою.

4. Поєднання двох типів проблем — інфікування з-за кордону та поточні зростаючі проблеми всередині країни, яка інтегрована в світовий ринок капіталів, за невинуватеної економічної політики можуть призвести до відтоку капіталопотоків та закінчитись так званою швидкопризупиненою проблемою, що носитиме найзгубніший характер.

5. Певні обмеження (розраховуються конкретно до кожної країни) в русі капіталів можуть носити рекомендаційний характер при розгляді країни, в якій боргові зобов'язання є короткостроковими та деномінованими в зарубіжній

валюти. Але і в цьому випадку прийняття подібного рішення є політично важко-реалізуємим та може спричинити багато побічних ефектів. Один з виходів — залучення капітальних потоків довгострокового характеру. Але контроль над капіталом важко назвати рішенням проблеми в середньо – та довгостроковій перспективі, і лише виважена політика та використання інституційних механізмів, які надали б державним та приватним учасникам ринку право прогресивного розвитку, зроблять можливим утворення найстабільнішого фінансового середовища для оперування на ньому як ринків країн розвинених та і таких, що розвиваються.

Список використаних джерел:

1. Eichengreen B. Contagious Currency Crises: First Tests [Електронний ресурс] / B. Eichengreen, A. Rose, C. Wyplosz. – 2007. – March. – Режим доступу: <http://www.econ.berkeley.edu/~eichengr/research/pre5681.pdf>
2. Kaminsky G. On Crises, Contagion, and Confusion [Електронний ресурс] / G. Kaminsky, C. Reinhart. – 1999. – May. – Режим доступу: <http://download.thelancet.com/preparedness-14.pdf>
3. Glick R. Contagion and Trade: Why are Currency Crises Regional [Електронний ресурс] / R. Glick, A. Rose. – 2009. – November. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w6806.pdf>
4. Masson P. Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps between Multiple Equilibria [Електронний ресурс] / P. Masson. – 2003. – May. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w9684> <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98142.pdf>
5. Kaminsky G. What Triggers Market Jitters? A Chronicle of The Asian Crisis [Електронний ресурс] / G. Kaminsky, S. Schmukler // May, 2003. – Режим доступу: <http://pascal.iseg.utl.pt/~aafonso/eif/pdf/252.pdf>
6. Calvo S. Is There Evidence of Contagion Effects? [Електронний ресурс] / S. Calvo, C. Reinhart. – 2008. – September. – Режим доступу: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/7124/1/contla.pap.pdf>
7. Rigobon R. Contagion in Latin America: Definitions, Measurement, and Policy Implications / R. Rigobon / National Bureau of Economic Research. Cambridge. Working 7885. – 2000. – P. 36.
8. Kaminsky G., Reinhart C. On Crises, Contagion, and Confusion / G. Kaminsky, C. Reinhart // Journal of International Economics. – 2000. – June, 51:1.– P. 145-168.

К.е.н. Киш Л.М., Яковенко Л.В.

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ФОНДОВА БІРЖА ТА НАПРЯМКИ ЇЇ РОБОТИ

Становлення ринкових відносин призвело не тільки до трансформації існуючих раніше форм і методів управління, а і до зміни технології функціонування товарних і фінансових ринків, модернізації усіх сфер економіки. Своє друге народження отримав і фондовий ринок, потреба в якому за часів функціонування командно-адміністративної системи була відсутня. Фондовий ринок, в особі фондової біржі, і є основним, організованим місцем залучення фінансових ресурсів для підприємств, корпорацій, держави. Саме роль фондової біржі, як місця розподілу інвестиційних ресурсів, і визначає актуальність даного дослідження.

У 2010 році торгівля цінними паперами в Україні здійснювалась на десяти фондових біржах. Найбільший обсяг угод як і в попередні роки, зафіксований на ФБ ПФТС, її результат склав 61,35 млрд. грн. (46,6% від загального обсягу торгів). Іншими лідерами минулорічних торгів стали ФБ «Перспектива» – 36,7 млрд. грн. (27,9% від загального обсягу торгів) та «Українська біржа» – 27,53 млрд. грн. (20,9% від загального обсягу торгів). Мільярдний рубіж торгів цінними паперами у 2010 році вдалось подолати КМФБ, результат якої склав 2,66 млрд. грн. (2,02%), УМФБ – 1,8 млрд. грн. (1,37%) та УМВБ – 1,27 млрд. грн. (0,96%). У свою чергу, частка інших бірж виявилась незначною й у сукупності дорівнювала 0,25% від загального обсягу торгів. Така ситуація вкотре підтверджує значну концентрацію вітчизняної біржової системи [4, с. 87].

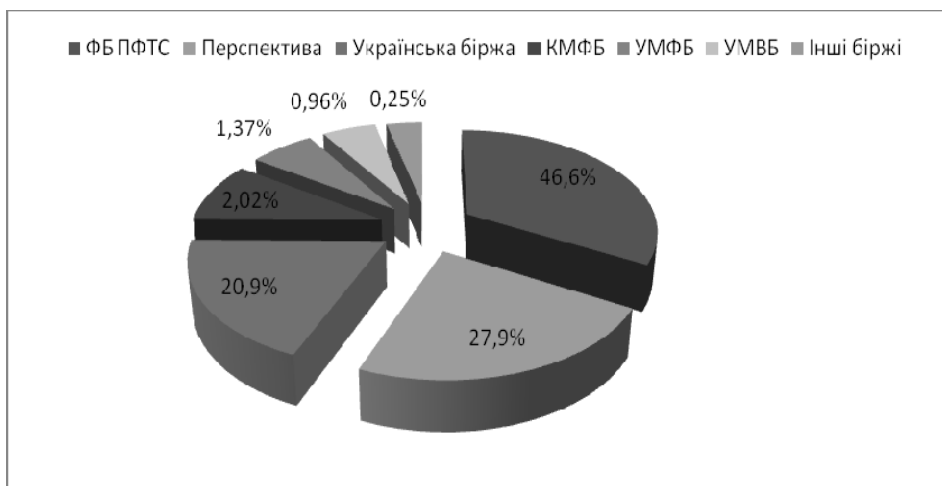


Рис. 1. Динаміка торгівлі цінними паперами

У цілому динаміка розвитку біржового фондового ринку України у 2010 році була більш позитивною, ніж у попередньому році. Так, для порівняння, у 2009 році торги цінними паперами проводились на одинадцяти біржах, при цьому загальний обсяг торгів становив 36,01 млрд. грн., що 1,77 млрд. грн. менше 2010 року (37,78 млрд. грн.). Динаміку обсягу виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгів за 2005-2010 роки, можна простежити на рис. 2.

Проте, незважаючи на позитивні тенденції у функціонуванні фондових бірж, залишається ще ряд невирішених проблем, які стримують їх розвиток, обмежують капіталізацію та наближення до міжнародних стандартів.

На сучасному етапі розвитку біржової торгівлі в Україні існує ряд проблемних питань, а саме: відсутність єдиної налагодженої моделі діяльності фондових бірж; відсутність ефективної національної депозитарної системи; обмеженість фінансових інструментів та низький ступінь використання похідних цінних паперів; низький рівень інформованості населення про діяльність фондового ринку [5, с. 156].

Отже, за результатами проведеного аналізу діяльності фондових бірж України, можна запропонувати наступні шляхи їх вирішення:

1) запровадження в практику функціонування фондових бірж електронного документообороту;

- 2) забезпечення уніфікації розрахунків за принципом «поставка цінних паперів проти оплати»;
- 3) впровадження нових торговельних систем і платформ, розвиток технології Інтернет-трейдингу;
- 4) розробка загальнодержавної довгострокової стратегії розвитку фондових бірж;
- 5) забезпечення поетапного створення єдиного центрального депозитарію України та удосконалення системи обліку прав власності на цінні папери;
- 6) запровадження загальнонаціональної системи моніторингу та єдиної методології розрахунку капіталізації фондової біржі;
- 7) встановлення державним регулятором єдиних для всіх бірж правил розрахунку біржового курсу [3, с. 56].

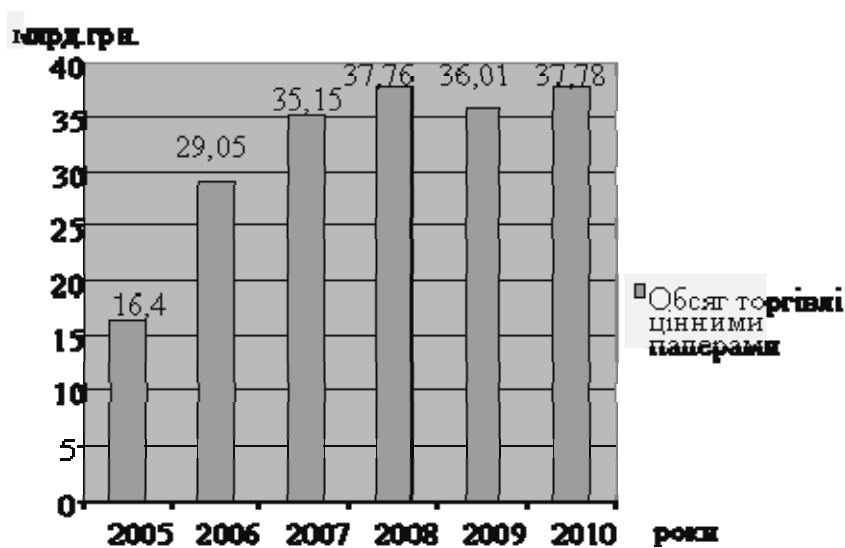


Рис. 2. Динаміка обсягу виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгів

Таким, чином результати проведеного аналізу діяльності фондових бірж України, свідчать про зростання обсягу операцій з цінними паперами на даному сегменті фондового ринку (обсяг виконаних біржових контрактів у 2010 році порівняно з 2009 роком зріс на 5%), також позитивним явищем є зростання обсягу торгівлі похідними цінними паперами на фондових біржах України.

Отже, можна стверджувати, що проблема забезпечення високого рівня розвитку фондових бірж України є особливо актуальною. Її вирішення потребує розроблення програми державної підтримки біржового ринку з урахуванням зарубіжного досвіду та національних особливостей. Основою даної програми повинно бути забезпечення інформаційної відкритості, прозорості та забезпеченості біржової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Безус Р.М. Роль фондової біржі у формуванні інвестиційного капіталу / Р.М. Безус // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №21. – С. 4-8.
2. Модернізація торговельної інфраструктури ринку цінних паперів / С.М. Захарін // Економіка України. – 2010. – №12. – С. 44-48.

3. Калинець К.С. Особливості розвитку та динаміка функціонування фондових бірж в Україні / К.С. Калинець // Регіональна економіка. – 2008. – №3. – С. 189-196.
4. Калинець К.С. Теоретичні аспекти визначення ефективності функціонування фондової біржі України / К.С. Калинець // Економіка і регіон. – 2009. – №4. – С. 195-199.
5. Сушко Р.В. Біржовий ринок цінних паперів у 2010 році: зростання на фоні концентрації торгів / Р.В. Сушко // Україна: бізнес-ревію. – 2011. – №5. – С. 6.

Кравчук Н.С.

*Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»,
Україна*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: СУТЬ ТА ОЦІНКА

На ринку фінансових послуг найбільша частка належить ринку банківських послуг, який характеризується зростаючим рівнем конкуренції. Ринкова конкуренція в банківському секторі виступає домінуючим фактором, що обумовлено: конкурентним вибором «найефективнішого банку» та боротьбою «за споживача та ресурси, якими він володіє». Відповідно, комерційні банки вимушені корегувати стратегії свого розвитку, розвивати принципи, методи та інструменти управління своєю конкурентоспроможністю та конкурентоспроможністю послуг, що ними надаються. Управління конкурентоспроможністю банку вимагає науково-обґрунтованого методичного забезпечення її оцінювання.

Питання конкуренції в банківській сфері досліджено видатними науковцями сучасності до яких належать: І. Волощук, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, С. Козьменко, О. Лаврушин, Ю. Лисенков, А. Мороз, А. Пересада, М. Савлук, Ф. Шпиг та ін. Проблема ефективного управління конкурентоспроможністю висвітлена працях закордонних та вітчизняних науковців, а саме І. Ансофа, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона, Л. Антонюка, В. Гейця, Ю. Куликова, Ю. Полунєєва, та ін. Питання та методи кількісної оцінки та аналізу конкурентоспроможності розглядали такі вчені як І. Герчикова, Л.Ільєсова, І.Манцуров, Р.Фатхутдінов та інші.

Метою роботи є визначення економічної сутності категорії «конкурентоспроможність банку» та дослідження і узагальнення методичних підходів до її оцінювання.

Конкурентоспроможність є складною економічною категорією, про що свідчить аналіз праць науковців. Зокрема, сутність категорії «конкурентоспроможність» розглядають в таких аспектах:

1) на рівні країни або на рівні національної економіки. Конкурентоспроможність країни в умовах глобалізації фінансових ринків робить її більш привабливою у середньо- та довгостроковому аспекті для глобальних інвесторів (Брикова І., Полунев Ю.);

2) на рівні суб'єкта господарювання (підприємства, банку) як здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку, тобто здатність забезпечувати випуск і реалізацію конку-

рентоспроможної продукції та реалізувати її за цінами, нижчими ніж у конкурентів (Благодетельова-Вовк С., Гарачук Ю., Іванов Ю.);

3) здатність виробляти конкурентоспроможний товар. Вихід на ринок з конкурентоспроможним товаром (послугою) є ключовим моментом у діяльності організації з засвоєння ринку та закріплення на ньому. При цьому, важливим аспектом у забезпеченні конкурентоспроможності організації є систематичне удосконалення продукту (послуги), постійний пошук нових каналів його збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, активізація реклами (Козьменко С.).

Визначення сутності категорії «конкурентоспроможність» по відношенню до банківської організації наведено у роботі С.М. Козьменка, Ф.І. Шпиго, І.В. Волошка: «це можливість здійснення ефективної господарської діяльності та досягнення практичної прибутковості реалізації своїх послуг в умовах конкурентного ринку» [5]. При цьому створення та реалізація конкурентоспроможних послуг є узагальненим показником стійкості банку, його уміння ефективно використовувати свій фінансовий, науково-технічний і кадровий потенціали. Конкурентоспроможність є категорією потенційною, прибуток і прибутковість, у цьому випадку, можуть виступати лише критеріями оцінки саме реалізації цього потенціалу за певний період часу.

Пікуш Ю. у своїй дисертації визначає конкурентоспроможність банку як його можливості здійснювати ефективну прибуткову діяльність на визначеному рівні в умовах конкурентного ринку фінансових послуг [6].

В економічній літературі сутність категорії «конкурентоспроможність» розглядається через такі категорії як «конкурентна перевага», «конкурентний статус», «конкурентна позиція» та «конкурентний потенціал». Вважаємо, що найбільш повне визначення категорії «конкурентоспроможність банку» запропоновано Вовком В.: це комплексна порівняльна характеристика банку, яка визначається його наявним конкурентним потенціалом для реалізації існуючих та створення нових конкурентних переваг, що дозволяє забезпечити провідну конкурентну позицію на ринку банківських послуг в умовах конкурентної боротьби. У запропонованому визначенні як основні складові елементи конкурентоспроможності визначено конкурентний потенціал, конкурентні переваги та конкурентну позицію, що дозволить обґрунтувати аналітичний інструментарій оцінки конкурентоспроможності банку та забезпечити адаптацію банківської установи до зміни умов функціонування в наслідок посилення конкурентної боротьби на ринку банківських послуг шляхом реалізації відповідних конкурентних стратегій [1].

Дослідження рівня конкурентоспроможності банківської установи є досить складним та об'ємним процесом, оскільки ця категорія об'єднує показники якості і показники фінансового стану. Єдиний методологічний підхід щодо оцінювання конкурентоспроможності банків відсутній.

На підставі вивчення, систематизації та узагальнення існуючих у літературі поглядів щодо оцінювання конкурентоспроможності комерційного банку встановлено, що вони залежать від цілі, яку ставить перед собою дослідник [2-4; 7; 8]. Більшість пропонує методичних підходів базуються на дослід-

женні фінансового стану фінансово-кредитної установи, визначенні її надійності, платоспроможності або стійкості. Маркетинговий аспект передбачає дослідження банківської установи в конкурентному ринковому просторі, а також оцінювання конкурентоспроможності фінансової організації з боку споживачів (клієнтів) послуг.

Методичні підходи щодо оцінювання конкурентоспроможності банку передбачають використання системи показників, що всебічно характеризують її індикатори. Відповідно до теорії конкурентних переваг М.Портера, їх можна об'єднати у три групи: ринкові, операційні та фінансові (табл. 1).

Таблиця 1. Індикатори конкурентоспроможності банку

Група	Індикатори
Ринкові	Імідж та репутація банку Доступність (мережа філій, відділень тощо) та рівень обслуговування (сервіс, комплексність) Якісні (асортимент, властивості) та цінові характеристики послуг Комерційні зв'язки та партнерські відносини (спільні проекти, агентська мережа) Інноваційні розробки
Операційні	Організаційно-функціональні характеристики Технологічна оснащеність та інфраструктура Абсолютна та відносна частка ринку Клієнтська база (кількість та активність обслуговуваних клієнтів) Масштаби діяльності (обсяг операцій та реалізації послуг)
Фінансові	Обсяг та структура грошових потоків Адекватність капіталу прийнятим ризикам Якість активів та пасивів Операційна маржа Прибуток та рентабельність Рівень дивідендів та курсова вартість акцій

Підсумовуючи вище викладене стверджуємо, що оцінювання конкурентоспроможності банку можливе лише за комплексного використання системи показників та застосування відповідних методів, що дозволяють виміряти всю багатогранність об'єкта дослідження. Перспективним є застосування багатомірних статистичних методів, а саме кластерного та факторного аналізу.

Кластерний аналіз – це багатомірна статистична процедура (кластеризація), яка класифікує об'єкти або спостереження в однорідні групи. Набір усіх досліджуваних об'єктів розподіляється по підкласах, які називаються кластерами або таксонами. Застосування цього методу дозволить встановити наявність однорідних банків за рівнем їх конкурентоспроможності.

Факторний аналіз дає змогу виявити латентні фактори, описати залежність між ними та первинними ознаками, обчислити значення всіх побудованих таким чином факторів для кожного об'єкта. В результаті виникає можливість без значних втрат інформації перейти від аналізу великої кількості первинних ознак до аналізу порівняно невеликої кількості факторів. Застосування цього методу на різних циклах функціонування економіки сприятиме обґрунтованому

забезпеченню управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності банку.

Посилення конкуренції на ринку банківських послуг в Україні зумовлює необхідність розв'язання низки завдань, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків. Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що конкурентоспроможність банку є складною економічною категорією, а її оцінювання передбачає використання багатовимірних статистичних методів, що сприятиме комплексному дослідженню.

Список використаних джерел:

1. Вовк В.Я. Сутність та зміст конкурентоспроможності банку / В.Я. Вовк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: «Економіка». – 2011. – Спецвипуск 33. Ч. 2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvu/Ekon/2011_33_sv2/SOURCE/5.pdf
2. Галиць О.В. Визначення конкурентоспроможності банку та стратегії її підвищення / О.В. Галиць // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 216–221.
3. Дубовик О.В. Формування конкурентоспроможності банку: монографія / О.В. Дубовик, А.Я. Кузнєцова, Т.Д. Гірченко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 215 с.
4. Кіреєв О., Заруба Ю. Підвищення конкурентоспроможності банку: стратегічний підхід / О. Кіреєв, Ю. Заруба // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 11. – С. 24–27.
5. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку / С.М. Козьменко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 734 с.
6. Пікуш Ю.П. Управління конкурентоспроможністю банку в умовах фінансової лібералізації. – Рукопис: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Ю.П. Пікуш / Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2006.
7. Федулова Л., Волощук І. Управління конкурентоспроможністю банків в умовах трансформаційної економіки: монографія / Л. Федулова, І. Волощук. – К.: Наук. світ, 2002. – 301 с.
8. Фомін І. Конкурентна позиція банку: детермінанти визначення та методика оцінки / І. Фомін // Вісник НБУ. – 2003. – № 4. – С. 8–10.

Літовська І.М.

Буковинська державна фінансова академія, Україна

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На сьогоднішній день банки у зв'язку зі специфікою своєї діяльності займають особливе місце в ринковій економіці та, перебуваючи у тісному зв'язку з усіма її ланками, значно впливають на розвиток суспільства. Банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку будь-якої країни. Саме тому забезпечення стабільності банківської системи є першочерговим завданням, яке необхідно вирішити Україні на шляху до євроінтеграції. З розвитком міжнародних відносин та посиленням глобалізаційних процесів у банківській сфері виникає дедалі більше проблем, які необхідно негайно вирішити, щоб забезпечити її стабільність та нормальне функціонування національної економіки.

Питаннями діяльності банків та банківської системи займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені та науковці, серед яких У. Владичин, О. Вовчак, Т. Гірченко, М. Денисенко, А. Кузнецова, Т. Коеллі, Р. Коттер, О. Лаврушина, В. Міщенко, М. Романова, М. Савлук, І. Сенищ, та ін.

Для функціонування банківської системи в Україні розроблено нормативну базу, впроваджені принципи діяльності банків, методи та інструменти грошово-кредитної політики тощо. Проте розвиток фінансових глобалізаційних процесів ставить перед банківською системою щоразу більше завдань, у разі вирішення яких Україна стане активним учасником глобалізаційних процесів [2; с. 204].

До кризи 2008 року банки здійснювали адекватну економічній ситуації політику. У країні був економічний бум – банки вели бізнес згідно із ситуацією. Банківський сектор був основою швидкого розвитку економіки та характеризувався високими прибутками, зростанням особистих доходів, а також легким доступом до кредитів, входом іноземних банків та достатньо м'якою внутрішньою грошово-кредитною політикою.

Аналіз сучасного стану банківської системи показав, що одним із найскладніших періодів у діяльності вітчизняних банків був 2009 рік – збитки досягли 28 млрд. грн. (доходи – 143,1 млрд. грн., витрати – 171, 1 млрд. грн.), тоді як прибутки 2008 року дорівнювали приблизно 7,3 млрд. грн. Стабільно прибутковими протягом 2009 року були такі банки, як: Ощадбанк, Приватбанк та Укрсоцбанк [1, с. 114].

Перед українською системою постала ціла низка проблем, основними з яких є такі: низький рівень конкурентоспроможності банківського сектору; низька якість надання послуг за їх високої вартості; недостатній рівень капіталізації; незалежність Національного банку України. Вирішення зазначених проблем, що стримують розвиток банківського сектору України, забезпечить його стабільність та ефективне функціонування економіки загалом.

З кожним роком кількість іноземного капіталу в статутному капіталі банків зростає. У 2009 рік частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків становила 35,8%, що перевищує нормативне значення межі економічної безпеки на рівні 30%.

Наступною проблемою розвитку банківської системи України є занадто низький рівень капіталізації, що призводить до витіснення національних банків іноземними. Недостатність фінансових ресурсів у банківському секторі затримує економічне зростання країни. Власний капітал українських банків у 2009 р. становив 126200 млн. грн., що становить 13,8% до ВВП країни [1, с. 116].

Невирішеною проблемою залишається низький рівень якості послуг та їхня висока вартість. Одним із головних показників, який характеризує ситуацію, що склалася, є базова облікова ставка, яка встановлює центральний банк країни. Облікова ставка НБУ з 12 серпня 2009 року становить 10,25%, тоді як у провідних країнах світу цей відсоток змінюється з 0,1 % до 3,75% [4].

Враховуючи спрямованість банківської системи України у світовий банківський простір в умовах глобалізації банківської діяльності, основними шляхами покращення стану банківського сектору мають стати:

1) укрупнення вітчизняних банківських установ шляхом злиттів та погли-

нань, підвищення рівня їх капіталізації та збільшення сукупних активів окремих банків і банківської системи в цілому;

2) сприяння розвитку реального сектору економіки за участю національних банків;

3) участь банків в міжнародних банківських консорціумах, створення альянсів з транснаціональними банками;

4) розширення діяльності банків у сфері міжнародного бізнесу, вихід банків на міжнародні фінансові ринки, відкриття філій банків за кордоном;

5) збереження державних банків на ринку банківських послуг, завданням яких має стати фінансування пріоритетних державних проектів, збільшення їх капіталізації;

6) посилення контролю за діяльністю банків, що сприятиме оптимізації ризиків банківської діяльності та запобіганню виникнення системних фінансових криз [3].

Отже, банківська сфера є однією з провідних ланок фінансової стабільності, від якої залежить подальший розвиток економіки України, можливість виходу на міжнародні ринки та активної участі у глобалізаційних процесах. Державі необхідно розробляти напрямки реформування банківської системи, спрямовані на її оздоровлення та розвиток.

Список використаних джерел:

1. Гриценко Л.Л. Банківська система України: сучасний стан і напрями розвитку / Л.Л. Гриценко, Є.Ю. Онопрієнко // Гроші, фінанси і кредит. – 2010. – № 10. – С. 111-116.
2. Миськів Г.В. Розвиток банківської системи України в сучасних умовах / Г.В. Миськів, О.В. Пилип'як // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.8. – С. 203-207.
3. Федірко В.В. Банківська система України в умовах глобалізації світової економіки [Електронний ресурс] / В.В. Федірко // Економічний форум. – 2011. – № 2. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
4. Основні показники діяльності банків України за даними НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Мигута О.Г., Говорушко Т.А.

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна
**ДО ПИТАННЯ ПРОЦЕСУ ЗАЛУЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ**

Розвиток інвестиційної діяльності, спрямований на створення привабливого інвестиційного середовища, та суттєвого нарощування обсягів інвестицій. Ефективне використання власних, залучених та позикових ресурсів підприємства для інвестиційної активності та економічного підйому.

Дослідити джерела формування інвестиційних ресурсів, а також визначити шляхи вирішення проблеми залучення підприємствами інвестиційних ресурсів за рахунок застосування системи прискореної амортизації, впровадження політики мотиваційного стимулювання.

На сьогоднішній день в умовах зростаючої конкуренції активна інно-

ваційна та інвестиційна діяльність на підприємствах дедалі більше визначає успіх підприємницької діяльності. Нові ідеї і продукти, нові технології та організаційні рішення виводять підприємства з кризових ситуацій і гарантують їм фінансову стабільність. Досягнення підприємством стабільних фінансових результатів у першу чергу залежить від вираженості інвестиційної та інноваційної стратегії підприємства. Вони визначаються двома складовими: обсягом і характером ресурсної бази.

Згідно із Законом України "Про інвестиційну діяльність" [2], інвестиції – це всі види матеріальних, інтелектуальних цінностей, які утворюють прибуток та соціальний ефект. Проблема розвитку інвестиційної діяльності полягає у функціонуванні мотиваційних механізмів формування інвестицій.

Інвестиційні ресурси, якими володіє підприємство, є джерелом його інвестиційної діяльності. Аналіз джерел формування та фінансування, хоча і є складовою і невід’ємною частиною загальної процедури аналізу інвестиційних проектів, до певної межі може розглядатися як самостійне завдання. Власне, самі джерела фінансування інвестиційних проектів визначені відносно однозначно [3].

Невід’ємним фактором підвищення інвестиційних ресурсів є амортизаційна політика. В умовах ринкової економіки, коли вартість обладнання визначається рівнем морального старіння, зміною в кон’юнктурі ринку та інфляції, механізм розрахунку амортизаційного фонду повинен бути достатньо гнучким для того, щоб забезпечити стратегію інвестиційної активності та економічного підйому. Застосування системи прискореної амортизації допомагає підприємствам збільшити інвестиційні ресурси, ставить їх в однакові фінансові умови незалежно від періоду виникнення затрат на нове обладнання.

Наступний фактор збільшення інвестиційних ресурсів – політика мотиваційного стимулювання. Мотиваційні стимули, які застосовуються в даний час на українських промислових підприємствах, ігноруються, а це, у свою чергу, призводить до поглиблення негативних тенденцій постійного скорочення виробництва, звільнення працівників, згортання виробництва в цілому.

Взагалі у формуванні фінансово-інвестиційних ресурсів інвестиційна діяльність являє собою безперервний і дуже важливий процес. Він відбувається на всіх стадіях життєвого циклу підприємства та носить регулярний характер. При цьому варто зазначити, що кожна стадія життєвого циклу підприємства характеризується різним об’ємом фінансово-інвестиційних ресурсів, темпами й джерелами їх формування. В процесі формування обсягів фінансово-інвестиційних ресурсів повинні враховуватися також всі стадії інвестиційного процесу – передінвестиційна, інвестиційна та експлуатаційна.

Інвестиції торкаються самих глибинних основи господарської діяльності, визначаючи процес економічного росту в цілому. У сучасній ситуації інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу України зі стану фінансової кризи, здійснення структурних зрушень у народному господарстві, упровадження сучасних досягнень технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Активізації інвестиційного процесу є одним з найбільш діючих механізмів подаль-

ших соціально-економічних перетворень. В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування досить багато. Разом з тим будь-яке підприємство має обмежені вільні фінансові ресурси, доступні для інвестування. Тому встає задача оптимізації інвестиційного портфеля.

Висновок. Підбиваючи підсумок у розгляді зазначеного питання, варто відмітити, що розв'язання проблеми інноваційного розвитку та залучення інвестиційних ресурсів може значно вплинути на подолання негативних явищ перехідного періоду. Вирішення проблеми залучення підприємствами інвестиційних ресурсів можливе за умови ефективного використання власних, залучених та позикових ресурсів підприємства, застосування системи прискореної амортизації та впровадження політики мотиваційного стимулювання. Вільне володіння цими питаннями дасть змогу підприємствам об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інвестиційної діяльності, формувати ефективну стратегію інвестиційного та інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова Г.М. Фінансові ресурси та фінансові потоки / Г.М. Азаренкова. – Х.: ПП Яковлєва, 2003. – 102 с.
2. Дорошенко Т.В. Формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів на підприємстві / Т.В. Дорошенко // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 134-137.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1561-ХІІ (1561-12) від 18.09.91, ВВР, 1991, № 47 зі змінами і доповненнями від 19.01.2006 р. // ВВР. – 2006. – № 22. – Ст.184.
4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. / Т.В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.

Ніколаєв Т.Г.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Незважаючи на кризову ситуацію, що склалася на внутрішньому та зовнішніх фінансових ринках, іпотечний ринок у перспективі є одним із найдинамічніших сегментів кредитного ринку України. Іпотечне кредитування, з одного боку, стимулює приплив фінансових інвестицій в економіку, сприяє вирішенню житлового питання, а з другого — формуванню кредитних активів на принципах забезпеченості, стабільної прогнозованої доходності і довгострокового характеру. Це стимулює розвиток цього напрямку фінансовою ринку як на ринні держави в контексті виконання нею соціальної функції, так і на рівні окремих банківських та небанківських фінансових структур, які є учасниками іпотечних відносин.

Предметом іпотеки можуть бути ділянки землі та майно, що на ній розташоване, будівлі, споруди, квартири, підприємства як цілісні майнові комплекси, інше майно, віднесене законодавством до нерухомого. Залежно від предмета іпотеки виділяють іпотеку житла (житлову іпотеку), іпотеку земельних ділянок (іпотеку землі) та іпотеку комерційної нерухомості (комерційну іпотеку).

Різноманітність правових систем різних країн зумовили і виникнення різних новидів іпотек, які за правовою основою поділяються на англосаксонську та романо-германську. Якщо за англосаксонським правом сутність іпотеки ближча до давньоримського правового інституту фідусії, коли предмет застави знаходиться у власності заставодержателя, то романо-германська система права, яка поширена в континентальній Європі, базується на давньоримському понятті іпотеки. Це передбачає, що предмет застави залишається у власності заставодавця.

Основою функціонування іпотечного ринку є система організованих на основі певних принципів та правових норм економічних відносин, які виникають в процесі купівлі та продажу фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю.

Основними учасниками іпотечного ринку є:

- позичальник, що отримує кредит;
- кредитор (банк чи небанківська фінансова установа), що надає позичальнику кредит під заставу нерухомості;
- посередник – спеціалізована установа, що забезпечує залучення вільного капіталу для його наступного реінвестування в іпотечні кредити;
- інвестори (в основному інституційні), що купують цінні папери, випущені на основі іпотечних кредитів.

Первинний іпотечний ринок визначається відносинами позичальника і банку, а його інструментом є заставна.

Заставна оформлюється при наданні кредитною установою іпотечного кредиту, якщо її випуск передбачений іпотечним договором. Заставна видається кредитору (особі, яка дала гроші в борг) і перебуває в нього до завершення розрахунків з боржником. У разі невчасної сплати боргу кредитор має право продати заставлене майно чи стати його власником. Заставну укладають в нотаріальній конторі і реєструють у кадастровій книзі.

Первинний іпотечний ринок передбачає продаж заставної або передачу її у заставу. Крім цього, заставні можуть використовуватися іпотечним кредитором як забезпечення емісії іпотечних облігацій або продажу пулу заставних при рефінансуванні. При цьому виникають інструменти фондового ринку, тобто створюється вторинний іпотечний ринок. Інструментами цього ринку є цінні папери, забезпечені іпотечними кредитами.

Зміст вторинного іпотечного ринку складає ланцюжок: позичальник – банк – інвестор, це однорівнева модель вторинного іпотечного ринку, або позичальник – банк – посередник – інвестор – дворівнева модель вторинного іпотечного ринку.

При однорівневій моделі (рис. 1) банк на першому етапі надає позичальнику іпотечний кредит. Щоб отримати кошти для подальшої кредитної діяльності, банк має право рефінансування шляхом випуску іпотечних облігацій. Для цього банками формуються пули заставних.

Існує також і дворівнева модель вторинного іпотечного ринку, яка наведена на рис. 2.

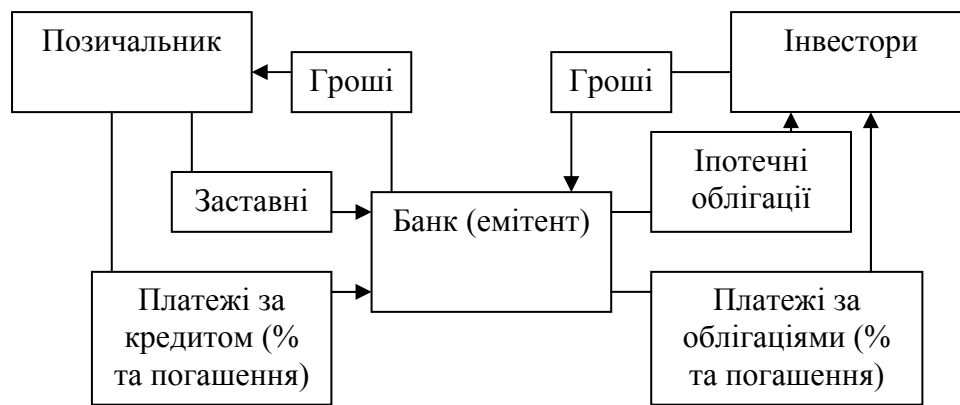


Рис. 1. Механізм однорівневої моделі вторинного іпотечного ринку

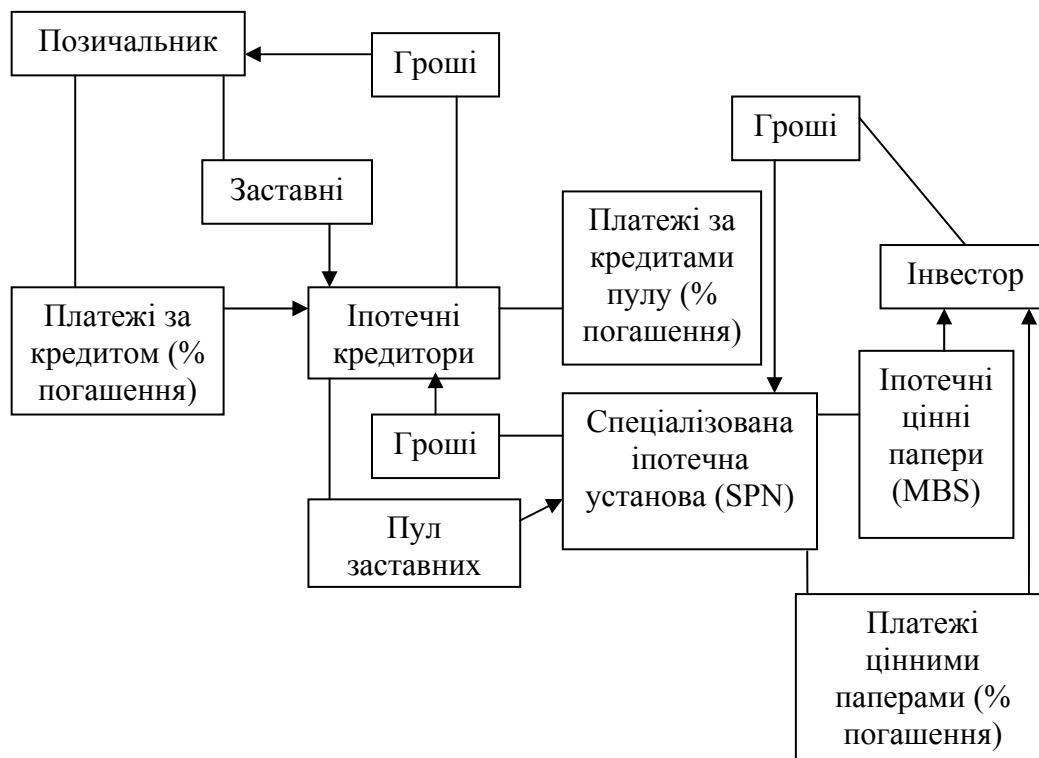


Рис. 2. Схема дворівневої моделі вторинного іпотечного ринку

Перший рівень моделі – це первинні кредитори – банки та небанківські фінансові установи, що видають іпотечні кредити.

Другий рівень – спеціалізовані іпотечні установи (СІУ), яким банки продають пули заставних. СІУ є основною структурною ланкою вторинного іпотечного ринку.

Спочатку іпотечний кредитор формує пул заставних. Потім продає цей пул спеціалізованій іпотечній установі (СІУ), тобто іпотечні активи передаються з балансу іпотечного кредитора на баланс СІУ. СІУ стає власником іпотечних активів і емітує під них іпотечні цінні папери. Згідно зі статутом СІУ не має права займатись іншим бізнесом. Таким чином, емітовані іпотечні цінні папери підпадають тільки під ризики іпотечних активів, що сек'юритизуються.

Емітовані та забезпечені пулом заставних цінні папери СІУ продає інвесто-

рам, сплачуючи іпотечному кредитору частину коштів, отриманих від цього продажу. Інструментами дворівневого вторинного іпотечного ринку є цінні папери, забезпечені пулом заставних: MBS.

Перевага дворівневої моделі вторинного іпотечного ринку полягає у тому, що комерційний банк через спеціалізовану іпотечну установу може залучати для надання кредиту значні фінансові ресурси.

Недоліків ця модель має значно більше порівняно з європейською, оскільки її механізм є досить складним, а його використання потребує більших витрат. Це, у свою чергу, призводить до збільшення вартості кредитів. Серед недоліків цієї моделі є складність законодавчого регулювання.

Отже розглянуті вище дві моделі не є антагоністами і можуть співіснувати.

К.е.н. Потапова-Синько Н.Е., Кравченко Н.И., Ромасюк В.В.

Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова, Украина

ОЦЕНКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночных отношений для повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности действующих предприятий с целью их приспособления к постоянно изменяющимся требованиям к производству продукции и услуг является проведение соответствующей их реструктуризации.

Реструктуризация — это радикальный способ преобразования организации, означающий изменение всех ее составляющих или структур: структуры собственности, активов и пассивов, производственной и организационной структур управления [2].

Необходимость реструктуризации предприятия возникает, как правило, в трех ситуациях:

- 1) предприятие находится в кризисе;
- 2) текущее состояние предприятия удовлетворительное, однако прогнозы его деятельности неблагоприятны: падение конкурентоспособности, отклонение фактического состояния от запланированного; здесь реструктуризация — реакция на негативные изменения, пока они еще не стали необратимыми;
- 3) благополучные и быстро растущие предприятия, наращивающие отрыв от своих конкурентов на основе уникальных конкурентных преимуществ.

Чаще всего принято говорить о следующих названиях реструктуризации:

- реструктуризация бизнеса на основе новой стратегии развития;
- реструктуризация имущественного комплекса вследствие: консервации, продажи или сдачи в аренду неиспользуемого недвижимого имущества; продажи объектов незавершенного строительства; продажи или сдачи в аренду неиспользуемых материальных активов (оборудования, материалов, комплектующих и т.п.); консервации или списания мобилизационных мощностей; продажи объектов социальной и коммунальной инфраструктуры. В результате, как правило, снижается порог безубыточности для данного предприятия;
- реструктуризация собственности (акционерного капитала): дополнитель-

ная эмиссия акций; выкуп собственных акций с последующим их аннулированием или продажей стратегическому инвестору; конвертация различных ценных бумаг эмитента в акции;

- реструктуризация задолженности;
- реструктуризация организационной структуры предприятия.

Основные цели реструктуризации:

- обеспечение дееспособности в краткосрочном периоде (например, восстановление платежеспособности предприятия);
- восстановление конкурентоспособности предприятия в долгосрочном периоде.

Основные результаты реструктуризации отражаются в изменении организационной стратегии; в изменении организационной и правовой форм бизнеса; в изменении структуры и системы управления.

Реструктуризация на уровне предприятия, безусловно, является ключевой, поскольку все ее формы на национальном и региональном уровнях фактически осуществляются на отдельном предприятии. В настоящее время реструктуризацию предприятий необходимо рассматривать как самостоятельный процесс экономических преобразований и объект государственного управления и регулирования.

Сложность и высокая степень неопределенности результатов реструктуризации бизнеса требует наличия всеобъемлющего критерия оценки эффективности этого процесса. В качестве такого критерия достаточно длительное время используется стоимость предприятия, так как его оценка требует полной информации о плановых преобразованиях, глубокого анализа неблагоприятных обстоятельств и благоприятных возможностей, с которыми сталкивается реструктуризация предприятия.

Реструктуризацию бизнеса можно считать успешной только тогда, когда она повышает стоимость предприятия. В то же время, стоимостная оценка предприятия позволяет выбрать наиболее рациональный вариант структурной реструктуризации на основе повышения финансового результата предприятия [3].

Реализация концепции реструктуризации требует высококвалифицированного и жесткого управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами. К началу процесса реструктуризации необходимо иметь четкий план и полностью представлять, им должен быть, какие коренные изменения в деятельности компании состоятся, при этом очень важно, чтобы работа по решению временных кризисов не уничтожала долгосрочные стратегические планы, а служила бы их поддержкой.

Оценить эффективность мер по реструктуризации необходимо с использованием множества частных финансово-экономических показателей, таких как рост доходности, прибыли на акцию, повышение оборачиваемости активов, увеличение объемов производства и сбыта продукции и т.д.

Во всех странах предприятия вынуждены постоянно реструктурироваться, чтобы поддерживать рентабельность в условиях постоянно меняющегося экономического окружения, технологического развития и конкуренции со

сторони других підприємств. В результаті такої неперервної реструктуризації підвищується продуктивність і економічний ріст [4].

Цілью процесу реструктуризації є побудова на основі підприємства нової компанії або перетворення існуючої, так, щоб вона могла орієнтуватися на потреби ринку і приносити прибуток. При реструктуризації необхідно розуміти значення роботи компаній по розподілу і досягненню стратегічних цілей в відповідності з фінансовими можливостями і пріоритетами, використовуючи методи і форми реструктуризації. Це можливо тільки при наявності грамотно розробленої фінансової стратегії, яка втілюється на практиці за допомогою реструктуризації. Умови ведення бізнесу в сучасних українських умовах такі, що підприємство несе на собі значительні ризики ворожого поглинання. Одним з базових системних способів захисту від цих ризиків є реструктуризація бізнесу.

Список использованных источников:

1. Красивская О. «Скорая» для предприятия / О. Красивская // Бизнес, 2011. – №6. – С. 16-17.
2. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В. Шапиро. – М.: Экономика, 2001. – 461 с.
3. Оценка недвижимости и бизнеса: учебник. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ», 2003. – 398 с.
4. Примакова Е. Ликвидация (реорганизация) предприятия / Е. Примакова. – Х.: Фактор, 2002. – 219 с.

Примаченко Л.В., Говорушко Т.А.

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Визначення ефективності залишається однією з найважливіших економічних проблем сучасності. Дослідженню цих питань в сучасній літературі надається значна увага. Аналіз існуючої системи управління процесами реструктуризації дозволив зробити висновок, що питання оцінки ефективності реструктуризації підприємств не розроблені достатньою мірою, є дискусійними як в силу того, що в сучасній економічній літературі термінологічний апарат характеристики самого процесу реструктуризації перебуває у процесі формування, так і в силу багатогранності самого поняття „ефективність реструктуризації”. Викладені аспекти обумовили актуальність дослідження проблеми оцінки ефективності реструктуризації підприємств.

Варто зазначити, що вагомий внесок в теорію з питань ефективності реструктуризації підприємств зробили вітчизняні та закордонні вчені: Алпатов А.А., Білик М.Д., Білих Л.П., Бланк І.О., Валдайцев С.В., Лігоненко Л.О., Мазур І.І., Мендрул О.Г., Терещенко О.О., Шапіро В.Д. Однак, на наш погляд, нині не тільки немає єдності в наукових дослідженнях щодо вибору методів і

показників ефективності, але й склалася ситуація невизначеності та розбіжностей у їхньому застосуванні.

Метою дослідження є обґрунтування науково-методичних положень і розробка практичних рекомендацій з удосконалення механізму вибору виду й оцінки ефективності реструктуризації підприємств.

Реструктуризація – процес, який потребує певних витрат часу, грошей. Тому проведення реструктуризації передбачає необхідність розрахунку її ефективності. Оцінка ефективності реструктуризації необхідна і для визначення доцільності впровадження заходів, які складатимуть програму реструктуризації, і для визначення ефективності результатів проведеної реструктуризації.

Проблема методики оцінки ефективності різноманітних вкладень в економічні і соціальні програми і проекти належить до найскладніших в економічній науці. Дослідивши наведені в економічній літературі методи оцінки ефективності вкладень в економічні об'єкти і процеси, доходимо висновку що, як правило, більшість з них зводиться до зіставлення сумарних витрат ресурсів і отриманого за рахунок використання цих ресурсів сукупного результату. При цьому різниця між результатом і витратами є економічним ефектом вкладень, а відношення ефекту до витрат на його отримання – економічна ефективність [6].

Оскільки, не існує одного або декількох визначених і таких, що визнаються всіма дослідниками критеріїв оцінки ефективності, стає очевидним, що необхідно розробляти свій власний набір критеріїв оцінки ефективності. Основою для вирішення цього завдання може послужити виокремлення трьох підходів до розробки критеріїв: цільового, процесного, ресурсного.

Цільовий підхід ґрунтується на твердженні, що вага критеріїв ефективності прямо або побічно пов'язані з цілями. Для організації головні цілі пов'язані з виробництвом і ефективність визначається як відношення витрат до прибутку або коефіцієнтами рентабельності.

При оцінці ефективності з позицій процесного підходу увага приділяється соціальним процесам в організації — мотивації, комунікації, роботі в команді, лояльності організаційним цілям, процесу ухвалення рішень. Тут виявляється зв'язок ефективності з використанням людських ресурсів організації.

Ресурсний підхід пов'язує ефективність з раціональним споживанням ресурсів.

У складі механізму оцінки ефективності реструктуризації доцільно виділити наступні складові елементи і взаємозв'язки між ними:

- чистий грошовий потік як результат господарської діяльності підприємства до реструктуризації і після практичного застосування заходів, що рекомендуються, по кожному виду реструктуризації;
- фактор часу – розглядається як прогностичний період впровадження заходів реструктуризації;
- взаємний зв'язок між цими елементами, що виражається дисконтуванням грошової величини в часі по кожному виду реструктуризації [2].

Результат діяльності механізму виступає зміна ринкової вартості в абсолютних і відносних показниках. Висока ринкова вартість підприємства є його головною конкурентною перевагою, що визначає його інвестиційну приваб-

ливість, можливість збільшувати випуск конкурентоспроможної продукції, підвищувати ефективність фінансово-економічної діяльності. Тому головною метою реструктуризації є підвищення ринкової вартості підприємства.

Для оцінки результату реструктуризації рекомендується визначити наступні показники, які розраховуються методом дисконтування чистого грошового потоку:

- ринкову вартість підприємства без урахування заходів реструктуризації за прогнозними даними;
- вартість підприємства з урахуванням результатів проведення заходів реструктуризації;
- абсолютне відхилення розрахованих значень показників, яке характеризує зміну ринкову вартість підприємства у грошових одиницях;
- відносне відхилення ринкової вартості підприємства як темпи її зростання [4].

Аналізуючи методичні підходи до оцінки ефективності реструктуризації, наведені у наукових розробках, власні дослідження автора, можна зробити такі висновки:

Під час оцінки ефективності реструктуризації слід виходити з комплексного використання визначених критеріїв відповідно до часового лагу процесу.

Чим ближче фактичні результати наближаються до запланованих, тим більш ефективною слід вважати проведену реструктуризацію. Зазначене пояснює необхідність складання обґрунтованого, практично орієнтованого проекту реструктуризації, який має бути дієвим ринковим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Загальна методологія визначення ефективності реструктуризації має ґрунтуватися на співставленні результатів від реструктуризації та витрат на їхнє досягнення.

Визначення результату реструктуризації має бути пов'язане з оцінкою рівня досягнення головної мети цього процесу.

Окрім економічного та фінансового ефектів, які вимірюються конкретними показниками, реструктуризація підприємств має і соціальні наслідки: підвищення рівня корпоративної культури, кваліфікації кадрів, іміджу підприємства, найбільш повне задоволення потреб споживачів, які слід обов'язково враховувати, оцінюючи ефективність реструктуризації підприємств торгівлі.

Висновки. Аналізуючи методичні підходи до оцінки ефективності реструктуризації, наведені у наукових розробках, власні дослідження автора, можна зробити такі висновки:

- 1) при оцінці ефективності реструктуризації варто виходити з комплексного використання визначених критеріїв відповідно до часового лагу процесу;
- 2) чим ближчі фактичні результати до запланованих, тим більш ефективною є проведення реструктуризації; зазначене пояснює необхідність складання обґрунтованого, практично орієнтованого проекту реструктуризації, який має бути дієвим ринковим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства;

3) загальна методологія визначення ефективності реструктуризації має ґрунтуватися на співставленні результатів від реструктуризації та витрат на їхнє досягнення;

4) визначення результату реструктуризації має бути пов'язане з оцінкою рівня досягнення основної мети цього процесу.

Список використаних джерел:

1. Афонін С.А. Технологія реструктуризації підприємства: навч. посіб. / С.А. Афонін, В.П. Нестерчук. – К.: Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000. – 68 с.
2. Бень Т. Проблемы и предпосылки эффективной реструктуризации предприятий / Т. Бень, С. Довбня // Экономика Украины. – 2000. – № 8. – С. 37-42.
3. Портнова Г.А. Механизм выбора эффективного вида реструктуризации промышленных предприятий / Г.А. Портнова, И.Ю. Анохина // Экономика: проблемы теории та практики: зб. наук. праць: в 3-х т. – Д.: ДНУ, 2006. – Вип. 219. – Т. 3. – С. 573-583.
4. Портнова Г.О. Основні проблеми та напрями фінансової реструктуризації промислових підприємств в Україні / Г.О. Портнова // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2007. – № 3/2. – Спецвип. – С. 91-98.
5. Скудар Р.В. Основні напрямки й особливості реструктуризації підприємства і виробництва / Р.В. Скудар // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 85-90.
6. Талан М. Проблеми реструктуризації підприємств у моно структурних містах: Українські аспекти та зарубіжний досвід: Зайнятість населення / М. Талан, В. Берлінський // Людина і праця. – 2005. – № 2. – С. 11-16.

К.е.н. Пчелянська Г.О., Піщенко І.О.

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних ринкових умовах господарювання підприємства постійно перебувають під впливом динамічного і невизначеного зовнішнього середовища, що зумовлює імовірність появи негативних відхилень у функціонуванні об'єктів управління і породжує певний ризик. Суттєво знизити можливість виникнення ризиків та ефективно використати переваги діяльності підприємства з урахуванням його позиції на ринку дозволяє вдало розроблена стратегія. Ефективна стратегія розвитку підприємства потребує інвестицій, тому слід виділити саме інвестиційну стратегію, як важливу складову функціональної стратегії підприємства, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Питанням, пов'язаним із формуванням інвестиційної стратегії, приділяли увагу такі відомі науковці, як І.О. Бланк, І.А. Ігнат'єва, С.А. Єрохін, М.М. Мартиненко, Ю.М. Правик, Н.А. Хрущ, В.Г. Федоренко та інші.

Процес обґрунтування інвестиційної стратегії складається з чотирьох етапів. Серед них: виявлення потенційних проектів інвестування; визначення витрат і вигод, пов'язаних з реалізацією проекту; оцінювання запропонованих проектів; складання бюджету інвестиційного проекту. Ці етапи характеризують

тільки процес відбору та обґрунтування інвестиційних проектів, а не інвестиційної стратегії [1].

Основні етапи формування інвестиційної стратегії полягають у проведенні аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, визначенні стратегічних цілей інвестиційної діяльності та способів формування необхідних ресурсів, виборі стратегічних альтернатив інвестиційної діяльності (інвестиційних проектів), розробці відповідних організаційно-економічних заходів та оцінці результативності розробленої стратегії. При цьому управління інвестиціями зводиться до оперативного управління інвестиційними проектами [1]. Адже, саме сформований та здійснений інвестиційний проект можна вважати запорукою успішної діяльності будь-якого підприємства.

Такий підхід дозволяє дібрати інвестиційні проекти у програму та реалізувати їх, але не дає уявлення про стратегічні дії у випадку виникнення непередбачуваних обставин, що може спричинити недоречність розробленої стратегії навіть на момент її впровадження.

Загальний організаційно-економічний механізм формування інвестиційної стратегії, який описує основні етапи обґрунтування можливостей та доцільності реалізації даної стратегії, схожий за своєю сутністю на основні етапи вище зазначені етапи. Також представлений механізм адаптації інвестиційної стратегії компанії до конкурентного інвестиційного середовища з виділенням макросередовища науково-технічних досягнень, що відображає інноваційну складову інвестиційної стратегії. Цей механізм відображає зміни у розробленій стратегії під впливом появи нових можливостей шляхом оцінки фінансової та матеріальної спроможності підприємства адаптуватись до нових вимог середовища. Представлений механізм адаптації можна розглядати як такий у динаміці.

Формування інвестиційної стратегії ґрунтується на принципах та підходах стратегічного управління. У процесі розробки даної стратегії увагу слід акцентувати не тільки на характеристиці окремих заходів, але в більшій мірі на визначенні послідовності кроків, обумовлених логічними і причинно-наслідковими зв'язками між ними [3].

Забезпечити якісну розробку та реалізацію інвестиційної стратегії – функція кваліфікованої команди спеціалістів. Проте не варто виділяти кадрову стратегію у процесі формування інвестиційної стратегії, оскільки витрати, понесені на розвиток персоналу, можна розглядати як інвестиційні (досягається соціальний ефект), а опір процесу впровадження стратегії як її кадрове забезпечення може бути врахований у процесі розробки заходів з її реалізації і розглядатися як частина управлінського процесу.

Однією з необхідних складових інвестиційної стратегії є вибір пріоритетних напрямів інвестування АПК. Сучасна інвестиційна політика вимагає соціальної спрямованості й високої економічної ефективності інвестицій, а також їх використання переважно на технічне переозброєння, модернізацію та реконструкцію діючих підприємств. Реконструкція й технічне переоснащення підприємств залишаються основою інвестиційної діяльності сільського господарства на найближчу перспективу. Також важливу роль відіграє машинобудування для потреб аграрної сфери АПК, першочерговим завданням якого є

створення сучасної технічної бази. У розв'язанні цієї проблеми значна роль відводиться створенню спільних підприємств з кращими іноземними фірмами [2, с. 19].

Це дозволяє стверджувати, що виділені вище технології формування і реалізації стратегій інвестування можуть поєднуватись як в часі, так і у просторі. Рішення про їхнє комбінування залежить від:

- рівня розвитку системи інвестиційного менеджменту на підприємстві;
- досвідченості керівників підприємств у реалізації інвестиційних проєктів;
- диференційованості об'єктів інвестування;
- рівня інформаційного забезпечення керівників, відповідальних за формування і реалізацію інвестиційних рішень;
- типу господарювання підприємства і форми його власності тощо.

Розроблена інвестиційна стратегія повинна відповідати вимогам стратегічного управління та бути адекватною навколишньому середовищу підприємства, сприяти його розвитку і забезпеченню його конкурентних переваг.

Висновок. Вибір технології формування і реалізації підприємством стратегій інвестування є важливим завданням керівників підприємств на етапі формування управлінських рішень у сфері інвестиційного менеджменту. Його виконання необхідно здійснювати на засадах наукового підходу, що забезпечить обґрунтованість вибору стратегій інвестування і пролонгованість реалізації інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Вініченко І.І. Основні методологічні підходи розроблення інвестиційної стратегії розвитку аграрного підприємства / І.І. Вініченко // Агросвіт. – 2010. – №18. – С.2-7.
2. Паук О.Є. Технології формування і реалізації підприємствами стратегій інвестування / О.Є. Паук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №23. – С.18-20.
3. Штанько Л.О. До формування інвестиційної стратегії аграрних підприємств / Л.О. Штанько // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С.114-118.

Рожкова К.І.

ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України», м. Київ
**ДО ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ
В УКРАЇНІ**

В умовах світової економічної нестабільності та банківських криз актуалізується необхідність вибору підходів та методів визначення вартості власного капіталу банку, які б могли дати адекватну оцінку рівня капіталізації, оскільки необґрунтоване завищення рівня капіталізації банку призводить до помилкової інформації про реальний фінансовий стан банку, а як наслідок, до збільшення ризиків. Навпаки, при штучному заниженні величини капіталу можливе звуження діапазону активних операцій, а, отже, і зниження доходів банку.

Як свідчить практика, вибір конкретних підходів і методів оцінки вартості залежить головним чином від типу обумовленої вартості та від наявної інфор-

мації. Як правило, необхідність проведення оцінки виникає у випадках повного або часткового продажу банку, розміщення акцій на фондовому ринку, злиття або поглинання, ліквідації кредитної організації тощо.

Таблиця 1. Вартість пакетів акцій банків, визначена методом ринкових угод

Показники	Вартість 1 акції, грн.	Загальна кількість акцій, шт.	Власник пакету акцій	Частка акцій, %	Коригування	Вартість пакету акцій, грн.
За даними ПФТС станом на 31.05.2011 р.						
Укрсоцбанк	0,52	5232221709	ЗАТ «Ферротрейд інтернешнл»	69,15	10%	1693154312
			UniCredit Bank Austria AG	26,30	20%	572409910
			Невідомі акціонери (міноритарна участь)	4,56	40%	74376199
Райффайзен банк «Аваль»	0,38	980627864	Raiffeisen Bank International AG	96,37	0%	359111808
			Невідомі акціонери (міноритарна участь)	3,63	40%	8116068
Банк «Форум»	4,44	2634970827	Commerzbank Auslandsbanken Holding AG	95,91	0%	11220360835
			Невідомі акціонери (міноритарна участь)	4,04	40%	283555218
За даними Української біржі станом на 30.08.2011 р.						
Укрсоцбанк	0,27	5232221709	ЗАТ «Ферротрейд інтернешнл»	69,15	10%	879137816
			UniCredit Bank Austria AG	26,30	20%	297212838
			Невідомі акціонери (міноритарна участь)	4,56	40%	38618411
Райффайзен банк «Аваль»	0,22	980627864	Raiffeisen Bank International AG	96,37	0%	207906836
			Невідомі акціонери (міноритарна участь)	3,63	40%	4698776
Банк «Форум»	2,44	2634970827	Commerzbank Auslandsbanken Holding AG	95,91	0%	6166144243
			Невідомі акціонери (міноритарна участь)	4,04	40%	155827643

Аналіз переваг і недоліків методів оцінки вартості дозволяє зробити висновок про доцільність застосування для оцінки вартості банку методів порівняльного підходу. Варто зауважити, що у зв'язку з нерозвиненістю ринку акцій,

відсутністю відкритих, прозорих даних про розрахункову або фактичну (ринкову) вартість банків і їх акцій цей підхід рідко використовувався при оцінці ринкової вартості банківського бізнесу в Україні.

Узагальнивши інформацію про котирування акцій банків на фондових біржах та користуючись звітністю НБУ про власників істотної участі банків, можна визначити вартість пакетів акцій, використовуючи метод угод та відповідні коригування на розміри пакетів акцій (контрольний, міноритарний, блокуючий) та на ступінь ліквідності акцій банків, що оцінюються (табл. 1).

У цілому, варто зауважити, що результати методів оцінки за різними методами будуть досить різними. Тому на практиці для оцінки вартості краще використовувати середнє значення за результатами кількох методів оцінки.

При порівнянні розмірів капіталу банків, розрахованих за ринковими підходами до оцінки вартості, та за підходом НБУ (табл. 2), можна побачити значні відхилення, що обумовлено тим, що ринкова вартість капіталу формується під впливом попиту і пропозиції на акції банків на біржах. Поряд з цим методика розрахунку капіталу НБУ базується на принципах Базеля, тому на його розмір впливають не лише мінімальні нормативні вимоги, а й ризики притаманні банківському бізнесу та зміни у балансі банку.

Таблиця 2. Вартість банківського капіталу, визначена різними методами, грн

Банки	Методи визначення вартості капіталу			
	Метод компанії аналога (станом на 1.07.2011)	Метод ринкових угод		Розмір власного капіталу за даними звітності НБУ (станом на 1.07.2011)
		ПФТС (станом на 31.05.2011)	Українська біржа (станом на 1.07.2011)	
Укрсоцбанк	-	2339940421	121496065	6579060000
Райффайзен банк «Аваль»	-	367227876	212 605 612	6444388000
Банк «Форум»	873091682	1150391606	6321971885	1708185000

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що ринкова капіталізація банку як показник, що відображає кон'юнктурні зміни як в капіталі банку, так і в економіці в цілому, і рівень капіталізації з точки зору регулятивних вимог по дослідженим банкам суттєво відрізняються. Така ситуація має об'єктивне підґрунтя: з точки зору регулятора до капіталу висуваються певні нормативні вимоги; з точки ринку — капітал є вартістю, яка формується під впливом попиту і пропозиції. При цьому методи ринкової оцінки включають коригування, які мають значний вплив на зміну вартості капіталу. Таким чином виникає необхідність у пошуку методу визначення величини власного капіталу банків, який би враховував інтереси банку-суб'єкта ринкових відносин і банку як одиниці банківської системи країни.

Свєшнікова К.Т.

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені М. Туган-Барановського, Україна,*

Севастопольський економіко-гуманітарний інститут

Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, Україна

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК

ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ

Дослідженням сутності окремих видів валютного ризику за різними класифікаційними ознаками присвячені праці зарубіжних економістів Дж.Деніелса (J.Daniels), Д.Айтмана (D.Eiteman), А.Стоунхіла (A.Stonehill), М.Моффета (M.Moffett) та українських науковців: О.Я. Береславської, Є.А. Боброва, О.В. Васюренка, О.А. Кириченка, Л.О. Примостки, І.В. Сала, В.П. Щербини та ін. Як вищезгадані, так і ряд інших авторів вважають, що досі не існує вичерпної загальної класифікації валютних ризиків. Тому їх систематизація дозволить банкам отримати адекватну інформацію для їх ідентифікації, а це перший етап в системі валютного ризик-менеджменту. На наш погляд, причина відсутності чіткої класифікації валютних ризиків в науковій літературі полягає у складності розробки універсальних ознак через наступні причини: наявність різноманіття валютних ризиків, з якими постійно стикаються банки в своїй діяльності; неможливість проведення чітких меж між ними через їх тісні зв'язки один з одним; стрімкість розвитку фінансового сектору, що породжує їх нові види і типи; відмінність у динамічності та інтенсивності дії валютних ризиків.

Серед науковців, чії праці було проаналізовано [1-5; 8-14], затвердився системний підхід до виділення й аналізу валютних ризиків, але досі не існує однастайності щодо назв його видів. Так, транзакційний [8; 12] валютний ризик має й інші варіації назви: операційний [5], валютно-операційний (контрактний) [1], ризик валютних операцій, ризик, пов'язаний з валютними угодами, ризик угод, ризик трансакції / трансакції [6], конверсійний [5]). Бухгалтерський валютний ризик [5; 8; 14] декотрі вчені також називають трансляційним [6; 12; 13], балансовим, розрахунковим балансовим [5], ризиком переоцінки, валютно-обліковим (обліково-трансляційним) [1], конверсійним [4], ризиком переводу, ризиком перерахунку з однієї валюти в іншу [6]. Економічний валютний [5; 6] ризик пов'язаний з можливістю втрати доходів за майбутніми контрактами через зміну загального економічного стану країн і конкурентоспроможності банківської установи чи її структур на зовнішньому ринку через суттєві зміни обмінних курсів [6] також має інші варіації своєї назви: конкурентно-валютний [4], стратегічний валютний [8].

З метою запобігання подальшого роздвоєння думок щодо понятійного апарату різновидів валютного ризику слід законодавчо закріпити наступні їх види: 1) **прямий** як ймовірність втрат банку внаслідок переоцінки його відкритих позицій та зменшення прибутку за майбутніми операціями внаслідок зниження валютного курсу та цін на банківські метали, до нього слід віднести транзакційний, бухгалтерський, економічний валютний ризики.

Таблиця 1. Класифікація валютного ризику

Ознаки класифікації	Вид валютного ризику
За можливістю страхування	- Ризик, що страхується - Ризик, що не страхується
За джерелом виникнення	- Зовнішній ризик - Внутрішній ризик
За ризиковою позицією	- Ризик по одиничних валютних позиціях - Ризик валютного портфеля
За рівнем прийняття рішень	- Макроекономічний ризик - Ризик на рівні банківської установи - Ризик на рівні підрозділу банку - Ризик відповідальної особи
За характером обліку	- Балансовий ризик - Позабалансовий ризик
За рівнем прогнозованості	- Прогнозований ризик - Непрогнозований ризик
За сферою виникнення	- Ризик щодо клієнта - Ризик щодо гаранта (поручителя) - Ризик щодо страховика - Ризик щодо іншої банківської установи - Ризик банківського продукту - Ризик зміни зовнішнього середовища
За причинами виникнення	- Законодавчий ризик - Об'єктивний ризик - Суб'єктивний ризик
За розмірами втрат	- Допустимий ризик - Критичний ризик - Катастрофічний
За характером прояву в часі	- Постійний ризик притаманний для всього періоду валютної операції та пов'язаний з дією постійних факторів - Тимчасовий ризик виникає на окремих стадіях валютної операції
За рівнем здійснення аналізу	- Індивідуальний ризик - Спільний ризик
За методами мінімізації	- Уникнення ризику - Зниження рівня ризику - Передача (страхування) ризику
За способом впливу на ризик	- Ризик, що регулюється банком самостійно - Ризик, що передається страховику, гаранту, поручителю - Ризик, що розподіляється між різними банками
За доцільністю здійснення валютних операцій	- Виправданий ризик - Невиправданий ризик
За ймовірністю реалізації	- Реалізований ризик - Потенційний ризик
За фінансовими наслідками	- Ризик, у наслідок якого є фінансові втрати - Ризик, у наслідок якого є втрачена вигода - Ризик, у наслідок якого є фінансовий дохід
За терміном дії валютної угоди	- Ризик по короткостроковим угодам - Ризик по середньостроковим угодам - Ризик по довгостроковим угодам

При цьому до економічного валютного ризику доцільно віднести усі види валютних ризиків, що пов'язані із впливом коливань валютних курсів на реальні грошові потоки, а, отже, й на економічну вартість банку. На противагу, бухгалтерський стосується змін у балансовій вартості банку, безпосередньо впливаючи лише на бухгалтерські грошові потоки; 2) **опосередкований (непрямий)**: з позиції країни це ймовірність втрат певної частини конкурентоздатності національних виробників порівняно з іноземними; з позиції банку ймовірність його втрат у разі зниження кредитоспроможності позичальників через несприятливу зміну валютного курсу, для чого необхідний аналіз кожного позичальника та його залежності від курсових коливань.

Валютні ризики як складову сукупних банківських ризиків класифікують й за іншими ознаками. Узагальнивши різні підходи, вважаємо за доцільне запропонувати табл. 1 за набором основних класифікаційних ознак.

Запропонована комплексна класифікація валютного ризику дозволяє всебічно розглянути цей вид ризику та розробити дієві заходи щодо його оптимізації чи мінімізації.

Список використаних джерел:

1. Бутук О.І. Валютно-фінансові відносини: навч. посіб. / О.І. Бутук. – К.: Знання, 2006. – 349 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с.
3. Волицька А.А. Валютні ризики як впливові чинники ведення банківського бізнесу / А.А. Волицька // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2005. – Т. 13. – С. 73-82.
4. Гальчинський А.С. Теорія грошей: навч. посіб. / А.С. Гальчинський. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 411 с.
5. Коцин О.Е. Причины возникновения валютных рисков и их классификация / О.Е. Коцин; отв. ред. Гага В.А. // Организационно-экономические основы банковского менеджмента: сб. статей. – Томск: изд-во Том. ун-та, 2006. – Вып. 5. – С. 82-84.
6. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 №104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0104500-04>
7. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління НБУ від 02.08.2004 №361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0361500-04>.
8. Ребрик М.А. Види валютного ризику банку / М.А. Ребрик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць / Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України. – Х., 2010. – Вип. 1 (8). – Ч. 2. – С. 56-62.
9. Ребрик М.А. Управління структурними компонентами валютного ризику банку / М.А. Ребрик // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція: зб. наук. праць / Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України. – Львів, 2009. – Вип. 2 (76). – С. 310–316.
10. Сідолако М.С. Банківські ризики та управління ними / М.С. Сідолако // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць // ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2007. – Т. 20. – С. 261-265.

11. Ющенко В.А. Управління валютними ризиками: навч. посіб. / В.А. Ющенко, В.І. Міщенко. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 444 с.
12. Ghassem A.H. Managing Global Financial and Foreign Exchange Rate Risk / A.H. Ghassem. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2003. – 400 p.
13. Redhead K. Financial Risk Management / K. Redhead, H. Steward, S. Hughes. – Cambridge: Gower Pub Co, 1988. – P. 257.
14. Shapiro Alan C. Multinational financial management / Alan C. Shapiro. – Published by John Wiley and Son, Inc. – 8th edition. – 2006. – 768 p.

Спілка О.В.

Донецький національний університет, Україна
**СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ**

Страховий ринок України, як і будь-якої іншої держави, характеризується єдністю двох систем: внутрішньої системи, яка є повністю керованою страховиком, та зовнішнього оточення, що внаслідок високо рівня невизначеності обмежує внутрішню систему шляхом некерованого з боку страхової компанії впливу.

У зв'язку із цим для розвитку та стабільного функціонування страхових компаній особливого значення набуває використання ефективних інструментів подолання невизначеності, серед яких одним з найважливіших є стратегічне планування.

Стратегічне планування діяльності страхової компанії може бути визначено як:

- процес моделювання майбутнього, щодо якого мають бути визначені цілі, завдання та сформульована концепція ефективного розвитку страхової компанії;
- управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності цілей страхової компанії її наявним та потенційним можливостям, реальним перспективам розвитку;
- адаптивний процес, в результаті якого відбуваються регулярні корегування рішень, оформлених у вигляді планів, перегляд системи заходів із виконання планів на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються у діяльності страхової компанії.

Таким чином, мета стратегічного планування діяльності страхової компанії полягає у встановленні певного порядку дій та загальних напрямів з покращення результатів її функціонування та зміцнення позицій на страховому ринку.

Процес стратегічного планування діяльності страхової компанії як функція стратегічного управління повинен базуватися на глибокому стратегічному аналізі впливу різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників на функціонування страховика та відповідати наступним основним принципам, що є притаманними ефективним процесам управління діяльністю складних економічних систем [1; 4]:

- цілевстановлення та цілереалізація: усі заходи та шляхи їх здійснення, що передбачені системою стратегічного планування діяльності страхової компанії, повинні бути спрямовані на становлення та досягнення цілей страховика;
- гнучкість та динамічність: можливість адаптації стратегічних планів розвитку страхової компанії до змін кон'юнктури страхового ринку та змін, що відбуваються безпосередньо у самій страховій компанії й, отже, відповідного корегування даних планів;
- безперервність: стратегічного планування діяльності страхової компанії повинно передбачати систематичний перегляд стратегічних планів розвитку страховика;
- адекватність: процес стратегічного планування діяльності страхової компанії повинен базуватися на раціонально точному моделюванні реальних процесів, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовища страховика;
- системність та комплексність: процес стратегічного планування діяльності страхової компанії повинен охоплювати усі напрямки фінансово-господарської діяльності страховика та враховувати усі їх можливі взаємозв'язки;
- багатоваріантність: процес стратегічного планування діяльності страхової компанії повинен передбачати можливість вибору найкращої з альтернативних можливостей досягнення визначеної мети функціонування страховика;
- обґрунтованість: використання у процесі стратегічного планування діяльності страхової компанії сучасних науково-методичних підходів, інструментів економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій.

Враховуючи вищенаведені принципи визначення перспектив розвитку страхового ринку та стратегічних цілей страхової компанії повинно здійснюватися за допомогою динамічної моделі діяльності страховика, що дозволить проводити оцінку його стану в минулому, поточному та майбутньому періодах з урахуванням тенденцій та змін зовнішнього середовища, а також внутрішніх особливостей страховика [1].

У якості методу побудови динамічної моделі діяльності страхової компанії доцільно використовувати метод системної динаміки Дж.Форрестера, що представляє собою потужну методологію та техніку комп'ютерного імітаційного моделювання поведінки складних економічних систем, які характеризуються розгалуженими та, в загальному випадку, нелінійними структурами [2; 3].

Отже використання динамічної моделі діяльності страхової компанії, побудованої методом системної динаміки Дж. Форрестера, дозволить розробляти ефективну концепцію розвитку страховика у довгостроковій перспективі (терміном на 3-5 років) та конкретизувати дану концепцію до тактичних (терміном на один рік) та оперативних (терміном менш ніж на один рік) планів.

Список використаних джерел:

1. Борисов Б.И. Динамический финансовый анализ. Страховое дело / Б.И. Борисов, Ф.А. Смоляков // Экономика и финансы. – № 5. – 2004. – С. 21-37.
2. Лоу А. Имитационное моделирование / А. Лоу, В. Кельтон. – 3-е изд. – К.: Издательская группа ВНУ, 2004. – 847 с.

3. Лысенко Ю.Г. Имитационное моделирование экономических систем: учеб. пособ. / [Ю.Г. Лысенко, Г.С. Овечко, А.В. Овечко и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.Г. Лысенко. – 1-е изд. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 259 с.
4. Рудницкий В.В. Экономика и организация страхового дела / В.В. Рудницкий. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1993. – 150 с.

Телего К.О.

*Институт міжнародних відносин Київського національного університету
імені Т. Шевченка, Україна*

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ВІДКРИТОСТІ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН

Попри велику кількість наукових та експертних досліджень природи економічного зростання, відсутня одностайність щодо інтерпретації впливу фінансової відкритості на рівень економічного добробуту у країнах, що розвиваються. Нерідко автори навіть абстрагуються від виокремлення фінансової компоненти відкритості, вивчаючи останню як результат вимушеного стимулювання експортноорієнтованого виробництва як джерела надходження іноземної валюти з метою обслуговування й скорочення зовнішньої заборгованості. Таким чином, питома вага зовнішньої торгівлі, частка імпорту у внутрішньому споживанні товарів і послуг, частка експорту щодо виробництва й питома вага іноземних інвестицій щодо внутрішніх розглядаються як ключові показники відкритості економіки. Втім, крім перерахованих, існує й кілька важливих цінових вимірників, що визначають поведінку відсоткових ставок на активи, що виражені в різних валютах або переказуються за кордон, й використовуються для визначення ступеня відкритості фінансових ринків. Слід засвідчити брак систематичних підтверджень того, що фінансова відкритість опосередковано піднімає рівень добробуту шляхом стимулювання паралельного реформування економічних інституцій чи існуючої політики. В той же час, дестабілізуючий потенціал глобалізації у фінансовій сфері проявляється у частоті та гостроті економічних криз. Однак, попри це, країни, що розвиваються, усе більше просуваються на шляху до фінансової відкритості, надихаючись взаємозв'язком між фінансовим розвитком й економічним зростанням. Більше того, зростаючий фінансовий сектор в економіці, відкритий для торгівлі, не спроможний довго знаходитись в ізоляції від транскордонних фінансових потоків. Власне кажучи, це є додатковим аргументом для пошуку такої системи політики, за якої фінансова глобалізація найвірогідніше матиме позитивний ефект.

Низка останніх валютно-фінансових потрясінь підкреслили здатність кризи набувати яскраво вираженого регіонального характеру, поширюючись у межах регіону через розвинені торговельно-фінансові зв'язки країн. Проте це – один із проявів глобалізації як надзвичайно складного і суперечливого процесу, що несе в собі переплетіння вигід та втрат, перспектив економічного зростання та небезпеки краху. Відкритість економік більшості країн у поєднанні з прогресом

інформаційних технологій, який спрощує доступ до маніпулювання на глобальних фінансових ринках, мінімізує перешкоди на шляху руху капіталу, усуваючи тим самим здатність достовірного передбачення ринкових тенденцій з метою забезпечення регулювання економічних процесів у кожній конкретно країні. Посилення взаємопроникнення кризових явищ у межах регіону здатне відбутись навіть через його ментальну складову, не кажучи вже про економічну та політичну спільність. Подібність макроекономічних показників країн, що входять до того чи іншого регіону, та їхня залежність від одних джерел капіталу синхронізують як процеси зростання, так і занепаду у межах регіону. На нашу думку, саме ці процеси унебезпечують фінансову глобалізацію як для розвинутих країн, так і для країн, що мають невисокий економічний рівень розвитку.

Протягом 2000-х рр. існувала тенденція спрямованості потоків капіталу від бідних до багатих країн, а не від багатих до бідних, як слід було б очікувати, виходячи з теорії. Здається, лише ПІІ слідує звичайному напрямку від багатих до бідних країн (і нині в межах групи країн, що розвиваються, обсяг ПІІ, спрямованих від багатших до бідніших країн, значно більший). Щодо неіндустріальних країн, то економічне зростання значною мірою перебуває в позитивній кореляції з чистим відпливом капіталу, в той час як в індустріальних країнах домінує обернена кореляція – лише для групи багатших країн більший обсяг чистого використання зарубіжного капіталу виявляється пов'язаним з більшим економічним зростанням [2]. Очевидним стає той факт, що коли нерозвинуті фінансовому сектору не вистачає здатності надійно інвестувати іноземний капітал для продуктивного внутрішнього використання, приплив іноземного капіталу може призвести до завищення валютного курсу, що, у свою чергу, зменшує економічне зростання, а також до фінансової нестабільності. Так, у системі поглядів авторів П.-О. Гурінша і О. Жанна, приплив капіталу принесе країні значні вигоди лише у тому випадку, коли йому передуватимуть певні внутрішні реформи, які позитивно позначатимуться на рівні інвестицій. Натомість фінансова відкритість, запроваджена без адаптації необхідних реформ, може мати негативні наслідки й принести чималі збитки [1].

Найбільш суперечливим моментом у даному випадку є те, що зростаюча нерівномірність у темпах економічного розвитку країн та рівня добробуту їх населення не завжди залежить лише від виробничої функції їхніх національних економік, але і від ступеню центрованості її фінансово-торгівельних зв'язків. Звідси можна зробити висновок про те, що фінансова глобалізація призводить до покращення макроекономічних показників тієї чи іншої країни за умов наявності так званих вихідних умов, які, водночас, можуть стати певним здобутком для урядів тих держав, що на момент включення у глобальний ринок не мали достатньо чітких стартових позицій. Таким чином, переваги глобалізації, якими прагнуть скористатися країни, сприймаючи їх як часткову кінцеву мету, можуть виглядати додатковими конкурентними перевагами для тих країн, що оперують ними на момент залучення до активної світової торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Gourinchas P.- O. The Elusive Gains from International Financial Integration [Електронний ресурс] / O. Jeanne, P.- O. Gourinchas. – 2003. – May. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w9684>
2. World Economic Outlook: Crisis and Recovery. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2010 – 228 p.

Д.э.н. Тяг. Р.Б., Цыглин А.Н.

*Приднeпровская государственная академия строительства и архитектуры,
Украина*

ФЬЮЧЕРС НА ИНДЕКС УКРАИНСКИХ АКЦИЙ – НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

С мая 2010 года на украинском фондовом рынке появился новый инструмент – фьючерс на индекс украинских акций. Этот инструмент позволил значительно расширить выбор инвестиционных стратегий для участников биржевого процесса. В этой статье я рассмотрю, как этот инструмент работает в Украине.

Фьючерс (*Future – от англ. будущее*) – это контракт на покупку или продажу актива по заранее оговоренной цене, в будущем (т.е. договариваемся сейчас, а срок исполнения контракта откладываем). В момент заключения сделки, поставки товара (базового актива) не происходит. Покупатель и продавец фиксируют цену, по которой будет поставлен товар, и дату поставки. Окончательные расчеты по контракту и поставка товара происходят на дату поставки.

Первоначально фьючерсные контракты возникли для страхования производителей сельскохозяйственной продукции от неблагоприятного изменения цен на их урожай. Эти контракты были строго стандартизованы по качеству товара, количеству, сроку и месту поставки товара. Рассмотрим на примере, как производитель страхуется (хеджируется) от падения цен на сахар:

Производитель сахара собрал урожай сахара в сентябре и нашел покупателя, который хочет купить по цене 5 000 грн. за тонну сахара, но покупателю в сентябре сахар не нужен, ему нужен сахар в мае. Они заключают контракт на поставку сахара в мае. В этом контракте они фиксируют сегодняшнюю цену на сахар (5 000 грн.) и количество тонн, которое поставит производитель. Приходит май, в новом году дефицит сахара, и он уже стоит 7000 грн. за 1 кг. Но контракт есть контракт – покупатель переводит 5 000 грн. и получает от производителя 1 т сахара, которая сейчас стоит 7 000 грн. Он может тут же ее перепродать дороже и на этом заработать 2 000 грн. (или 40%). Как мы видим, в случае роста цен зарабатывает покупатель фьючерса, в случае падения – зарабатывает продавец фьючерса. Также следует отметить, что гарантом сделки выступила биржа, которая взяла предоплату с покупателя и продавца в качестве гарантии проведения сделки – с покупателя 1 000 грн. или 20% от суммы контракта, с продавца 200 кг сахара (в денежном эквиваленте) или 20% от 1 т сахара. Несмотря на недополученную прибыль, важнейший плюс, который получил производитель – это страховка своего урожая от падения цены на

сахар, так, например, если бы цена на сахар упала до 3000 грн. за тонну, он в любом бы случае получил свои законные 5000 грн. от покупателя.

В данном примере я рассмотрел товарный фьючерс – базовым активом которого является товар (сахар), данный вид фьючерса является **поставочным**, т.е. товар обязательно должен быть поставлен в положенный срок.

Сегодня на фондовом рынке Украины обращается **беспоставочный фьючерс на индекс UX**: базовым активом, которого является Индекс украинских акций (UX). Этот фьючерс является расчетным. **Расчетный фьючерс** (беспоставочный фьючерс) используется, когда между сторонами производятся только денежные расчеты, без физической поставки базового актива. Таким образом, по истечении указанного срока продавец не поставяет товар. Биржа производит между сторонами денежные расчёты на сумму разницы между ценой, указанной в контракте, и фактической ценой актива на дату исполнения контракта. Рассмотрим на конкретном примере, в чем заключается торговля этим инструментом:

1. Предположим, вы рассчитываете на рост фондового рынка, тогда вы покупаете фьючерсный контракт на Индекс UX (кто продавец, вы не видите, т.к. рынок заявок анонимный). Через 5 дней стоимость фьючерса выросла на 10%, вы продаете ваш фьючерс и получаете прибыль (вариационную маржу в размере +10%).

2. Предположим, рассчитывая на падение фондового рынка, вы продаете фьючерсный контракт на Индекс UX. Через 5 дней стоимость фьючерса выросла на 10%, вы решили зафиксировать ваши убытки и выкупаете обратно ваш фьючерс или заключаете **офсетную сделку** (сделку, противоположную от той, что заключили в начале), и фиксируете убыток (вариационную маржу в размере – 10%). После заключения офсетной сделки, вы никому ничего не должны и на вашем счету остаются только деньги. В мировой практике объем торгов фьючерсами значительно превышает объем торгов базовым активом, это связано с природой фьючерса – благодаря предоставлению финансового плеча. Рассмотрим на примере эффект финансового плеча:

Вариант 1 – торговля акциями.

Вы купили 5 разных акций по цене 2000 грн за лот, на сумму 10 000 грн. За 3 месяца стоимость вашего портфеля выросла до 12 500 грн или на 25%, Вы решили зафиксировать прибыль и продать акции.

Рентабельность ваших инвестиций составит:

$$\left[\left(\text{стоимость портфеля в конце} \right) - \left(\text{стоимость портфеля в начале} \right) \right] / \text{стоимость портфеля в начале} \cdot 100\% = >$$

$$[(12\,500 - 10\,000) / 10\,000] \cdot 100\% = 25\% \text{ за } 3 \text{ месяца.}$$

Вариант 2 – торговля фьючерсом.

Вы решили купить фьючерсных контрактов на сумму 10 000 грн. Допустим, фьючерс на индекс стоит 2500 грн. Без плеча вы можете сформировать портфель из 4-х фьючерсных контрактов на 10 000 грн. Но так как обязательным условием фьючерсного контракта является гарантийное обеспечение 20% (или плечо 1 к 5), то на ваши 10 000 грн можно купить 20 фьючерсных контрактов (10 000 / 500 грн) на сумму 50 000 грн. (20 контрактов * 2 500 грн).

Предположим, за 3 месяца стоимость нашего портфеля выросла на те же 25% как и в случае с вариантом 1, т.е. стоимость фьючерса с 2500 грн. выросла до 3 125 грн., и вы заработали 625 грн на контракт.

Рентабельность ваших инвестиций составит:

$$\left[\frac{(\text{стоимость портфеля в конце}) - (\text{стоимость портфеля в начале})}{(\text{сумма ваших первоначальных инвестиций})} \right] * 100\% = >$$

$$\left[\frac{(62\,500 - 50\,000)}{10\,000} \right] * 100\% = 125\% \text{ за 3 месяца}$$

Как мы видим, рост портфеля в % в первом и во втором случае одинаковый, но рентабельность собственного капитала в случае с фьючерсом больше в 5 раз. Вместе с такой высокой доходностью фьючерса, следует отметить, что риск потери вашего капитала также в 5 раз больше.

При первом знакомстве с торговлей фьючерсами – торговля ими кажется более рискованной, чем акциями. Это утверждение верно для тех, кто в биржевой торговле не использует систему управления рисками и управления капиталом, и руководствуется лишь своей интуицией в расчете размера позиции. Если же подходить к этому вопросу с точки зрения математики и грамотно считать размер позиции, то торговля фьючерсами становится по рискованности такой же, как и торговля акциями, но потенциальная доходность становится значительно больше.

В торговле на срочном рынке, становится на первый план вопрос – адекватной оценки и управления рисками, а также грамотного комбинирования различных инвестиционных стратегий.

Удовикова Т.В.

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,

Российская Федерация

О МЕТОДЕ СОСТАВЛЕНИЯ РЕЙТИНГА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современных условиях финансовая устойчивость страховых компаний является важнейшим фактором, определяющим эффективность страховой деятельности, развитие страховой системы и повышение доверия к страховому бизнесу. В связи с чем, приобретает значительную важность достоверная качественная оценка финансовой устойчивости страховых компаний. Результатом анализа, позволяющим получить комплексную оценку финансового состояния страховых организаций и произвести их сравнение, является рейтинг устойчивости страховой компании.

Существующие в настоящее время методики оценки устойчивости страховых компаний имеют ряд недостатков. К их числу относятся:

- использование множества показателей, имеющих различную природу и чаще всего несопоставимые значения. Поэтому простое их сложение в формуле рейтинга является неприемлемым, так как может привести к искаженному представлению о действительной природе вещей;

- отсутствие логически обоснованных и корректных процедур взвешивания

коэффициентов, хотя вопрос обоснования весовых коэффициентов является едва ли не самым важным при построении достоверных рейтинговых оценок;

- практически все методики рассматривают состояние страховщика на один определенный момент времени (чаще всего на момент составления годовой отчетности) и не учитывают характер изменения основных финансовых показателей во времени [5].

В целях устранения названных недостатков обоснована модель определения рейтинга устойчивости страховой организации, основанная на вероятностном подходе к определению устойчивости страховщиков с использованием статистических методов прогнозирования их финансового состояния в будущем. Данная методика позволяет по текущей и прошлой финансовой отчетности страховщиков определить вероятность их устойчивого функционирования на определенный период времени вперед. Кроме того, используемые в методике статистические методы дают возможность судить о степени достоверности представленных страховщикам балансов. При расчете весов параметров баланса страховой организации, включенных в формулу рейтинга, и при прогнозировании вероятности устойчивого функционирования страховщика используются математические методы, широко применяемые в теории управления сложными системами. Поскольку эти методы имеют хорошее теоретическое обоснование и большой опыт их применения в различных областях техник, имеется основание предполагать высокую эффективность разработанной методики для оценки вероятности устойчивого функционирования страховой компании. Трудоемкость вычислений при расчете рейтинга невысока, так как алгоритм предлагаемой методики легко может быть реализован на ЭВМ [1].

Схема построения предложенной модели рейтинговой системы оценки устойчивости страховых организаций выглядит следующим образом:

- исходя из теоретического обоснования факторов устойчивости страховых компаний, с помощью методов корреляционного анализа сначала определяется набор показателей, используемых для их оценки [3];
- вычисляются весовые коэффициенты показателей;
- учитывая круг выбранных показателей и их весовые значения, составляется формула расчета рейтинга устойчивости страховой организации;
- применив предложенную формулу на практике к анализу результатов деятельности ряда страховых компаний, составляется рейтинговая таблица;
- используя современный математический инструментарий делается прогноз сохранения страховщиком своей устойчивости.

Основными требованиями, которым должны удовлетворять показатели, используемые в итоговой формуле рейтинга являются:

- обусловленность факторами, влияющими на устойчивость страховых организаций;
- сочетаемость, сопоставимость между собой по размерности и однонаправленность (чем выше значение показателя, тем лучше);
- отсутствие противоречий при изменении их значений в противоположные стороны.

Значения весовых коэффициентов рассчитываются при помощи специаль-

ной методики, основанной на теории функций чувствительности и использующей математическое моделирование поведения страховой организации, описываемой системой уравнений [4]. При этом, сначала выбирается математическая модель оптимального страховщика, а затем определяются числовые значения коэффициентов при помощи сравнения результатов функционирования оптимального страховщика.

Таким образом, рейтинг R представляет собой сумму показателей с учетом влияния каждого из них на итоговый результат (при помощи весовых коэффициентов). При помощи сравнения значений рейтингов для различных страховых компаний можно оставлять списки рейтингов устойчивости, позволяющие судить о текущем состоянии страховщиков. Однако, для целей определения устойчивости страховых компаний гораздо больше значение имеет вероятность того, что страховщик будет устойчиво функционировать и в будущем.

Для решения задачи определения вероятности устойчивого функционирования страховой компании в течении некоторого времени (от текущего момента до момента времени $T_{пр}$), необходимо спрогнозировать значение случайной величины R на момент времени $T_{пр}$.

Функция $R(t)$ определяется по имеющейся информации о значениях R за прошедший период времени как совокупность точек $(R_1, t_1), \dots, (R_n, t_n)$. Полученную функцию можно пролонгировать на определенное время вперед, т.е. предсказать математическое ожидание случайной величины в будущем с определенной погрешностью. Зная математическое ожидание величины K и ее дисперсию на момент времени $T_{пр}$ (дата прогноза) можно установить вероятность того, что случайная величина R , распределенная по нормальному закону, будет находится на расчетный момент времени в интервале значений от полной потери страховщиком ликвидности и платежеспособности до бесконечности. Полученное значение вероятности (p) и будет тем самым значением, которое определяет вероятность сохранения страховщиком своей платежеспособности, т.е. вероятностью устойчивого функционирования [2].

Данные вычисления проводятся для каждой страховой компании, а затем страховщики выстраиваются в порядке уменьшения вероятности.

Таким образом, модель определения рейтинга устойчивости страховой организации, основанная на вероятностном подходе и статистических методах прогнозирования, позволяет пользователям анализировать деятельность страховой организации, функционирующей в условиях современной рыночной среды, а также дает оценку устойчивости финансового положения страховщиков в будущем.

Список использованных источников:

1. Айвазян С.А. Прикладная статистика / С.А. Айвазян, Ю.Н. Тюрин. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 656 с.
2. Долгалев И. Прогнозирование финансового состояния предприятия: статистико-экономический подход / И. Долгалев // Банковские технологии. – 2002. – № 3. – С. 54-57.
3. Назиров В. Показатели краткосрочной и среднесрочной финансовой устойчивости предприятия / В. Назиров // Финансовый бизнес. – 2004. – №6. – С. 2-12.

4. Розенвассер Е.Н. Чувствительность систем автоматического управления / Е.Н. Розенвассер, Р.М. Юсупов. – Л.: Энергия, 1969. – 369 с.
5. Ханферян В. Рост в обмен на эффективность / В. Ханферян // Эксперт. – 2009. – №11. – С. 70-86.

К.е.н. Цуркан І.М., Полякова Ю.Д.

Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ, Україна

СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах світової економічної кризи питання страхувати чи ні депозити в банках стає все більш актуальним. Світовий досвід та вітчизняна практика банківської діяльності переконують, що навіть чутки про ненадійність фінансової установи, не кажучи вже про початок кризи, миттєво можуть спричинити паніку серед вкладників, заспокоїти яких надзвичайно складно. Для України це питання в умовах світової фінансової кризи постає найбільш гостро. Налаштування ефективної діяльності системи страхування депозитів допоможе вселити довіру населення до комерційних банків України. А як наслідок – укріплення фінансової стійкості кредитних установ та економіки країни в цілому.

Страхування фінансових ризиків та депозитів зокрема – нова галузь страхування, котра в Україні почала розвиватись в кінці 90-х років минулого століття, в зв'язку з чим, на жаль, держава має не досить багатий досвід щодо забезпечення страхового захисту вкладників банків [3]. Тому, практичний інтерес має досвід, накопичений у найрозвинутіших країнах світу: США, Великобританії, Японії.

Так, наприклад, США має змішану систему захисту вкладників, функціонування якої забезпечують дві спеціальні організації: Федеральна корпорація зі страхування депозитів і Федеральна корпорація зі страхування депозитів позиково-ощадних організацій. Обов'язково страхуються внески в «національних банках», що працюють за генеральною ліцензією на території США, це стосується також «банків штатів», що діють за ліцензіями, виданими урядами окремих штатів. На одного власника рахунку виплачується страхове відшкодування до 100 тис. дол. Серйозних обмежень щодо кількості рахунків на одного вкладника немає.

У Великобританії страхуються лише внески у фунтах стерлінгів, передбачено тільки прямий захист заощаджень вкладників, при цьому максимальний розмір страхового відшкодування для одного вкладника визначено у розмірі 75% десяти тисяч фунтів стерлінгів його депозиту.

В Японії участь у системі страхування депозитів є обов'язковою для всіх міських банків, валютних, ощадних банків і кредитних кооперативів. Капітал фонду складається з рівнозначних внесків уряду, Банку Японії і приватних банків. Компенсація вкладникам виплачується лише у тому разі, коли їхні депозити виражені в національній валюті, максимальна сума компенсації – 10 млн. єн. [4].

У нашій країні функціонує система депозитного страхування покликана вирішити два головних завдання: запобігти масовому вилученню вкладів, коли банк перебуває у тяжкому фінансовому становищі; захистити насамперед дрібних вкладників від фінансових втрат. З метою захисту інтересів фізичних осіб — депозиторів комерційних банків було започатковано обов'язкове страхування депозитів фізичних осіб в Україні. У 1998 році було створено Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Джерелами формування коштів Фонду є: початкові внески банків — учасників Фонду; регулярні збори з банків — учасників Фонду; кошти, внесені Національним банком України [1; 5]. На сьогоднішній день розмір відшкодувань вкладів фізичним особам відповідає вимогам МВФ. І хоча розмір компенсацій збільшувався одинадцять разів — з 500 до 150 000 грн, обсяг ресурсів Фонду далекий від безпечного рівня, тому необхідно шукати шляхи його поповнення. І це не єдиний недолік функціонування Фонду: поширення дії системи гарантування вкладів лише на захист інтересів фізичних осіб, не враховуючи інтереси фізичних осіб суб'єктів підприємницької діяльності та юридичних осіб; недостатність джерел формування ресурсів Фонду (НБУ опрацьовує проект щодо збільшення регулярних зборів вдвічі з 0,25 до 0,5% від обсягу залучених коштів); обмежені контрольні функції Фонду — він не контролює процес виплати банками компенсацій вкладникам.

На наш погляд, першочерговим завданням вирішення проблеми страхування депозитів в Україні має бути, безумовно, створення ефективно діючої системи страхування депозитів фізичних осіб. Також необхідно переглянути максимальну суму виплат Фондом. Справедливим було б запровадження диверсифікованої системи виплат, тобто відшкодування коштів вкладникам у відсотковому відношенні до розміру вкладу [2].

Зважаючи на євроінтеграційний курс України, вітчизняну банківську систему у майбутньому очікують значні зміни, які проявляться передусім у підвищенні ролі страхування фінансових ризиків, зокрема депозитних, тому питання страхового захисту вкладників на сьогодні є досить актуальним.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» від 20 вересня 2001 року №2740-III.
2. Конопатська Л. Актуальні проблеми страхування депозитів комерційних банків / Л. Конопатська, Н. Бондар // Вісник НБУ. — 2010. — №1. — С. 37.
3. Осадець С.С. Страхування: підручник / С.С. Осадець. — 2-ге вид., перероб і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.
4. Волосович С. Особливості й тенденції розвитку національної системи страхування банківських вкладів в умовах євроінтеграції / С. Волосович, В. Тринчук // Вісник НБУ. — 2007. — № 8. — С. 28–34.
5. Сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fg.org.ua>

Чистяк О.А.

Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ, Україна

**ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ІНВЕСТИВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА**

Інвестування коштів на інноваційний захід може здійснюватися за різними моделями, які вирізнятимуться між собою термінами й сумами виділення окремих етапів фінансування, порядком оплати процентів за кредит, термінами введення в дію інновацій та повернення кредиту по етапах нарощування виробничої потужності нового обладнання та сумах оплати, іншими ознаками й умовами фінансування. Всі ці особливості моделі інвестування визначаються у відповідному договорі між банківською структурою – кредитором та позичальником – машинобудівним підприємством. Складено в узагальненому виді, стосовно вказаних ознак та умов, модель інвестування коштів на оновлення засобів машинобудівного виробництва.

При визначенні доцільного графіку інвестування треба брати до уваги, що засоби виробництва, які впроваджуються, можуть мати взагалі один з таких графіків введення проектної потужності: одночасне, прискорене, рівномірне та уповільнене. За прискореного графіку потужність нарощується спочатку значними обсягами, а потім – меншими, а при уповільненому – навпаки.

Якщо основні засоби виробництва вводять в дію поступово частками, що забезпечується відповідним інвестуванням, то можливі такі схеми повернення кредиту: одноразова, багаторазова, прискорена, та уповільнена, рівномірна. Одноразовому поверненню кредиту передують накопичення достатнього обсягу коштів, який досягається реінвестуванням усіх грошових додаткових потоків у нарощування обсягу вироблюваної продукції. Прискорена схема розрахунків передбачає виділення з грошового потоку меншої частини коштів для повернення їх інвестору і спрямування більшої частини грошового потоку на реінвестування виробництва більшого обсягу продукції. Протилежний розподіл потоку, коли більша його частина спрямовується на повернення кредиту, а менша – на реінвестування, приводить до подовження строку повернення залучених коштів (має місце уповільнене повернення кредиту). За схемою рівномірного повернення увесь додатковий потік грошей спрямовується на повернення кредиту. З цього потоку кошти на нарощування обсягу продукції не виділяються, оскільки за цією схемою передбачене введення в дію засобів виробництва на проектну повну потужність.

Стосовно вказаної вище систематизації схем введення потужності в дію та повернення кредиту розглянутий приклад оновлення основних засобів виробництва на машинобудівному підприємстві «Дніпроважмаш».

Якщо підприємство залучає кредит у розмірі K_i , то в початковий момент T_0 воно може отримати кредит розміром K_0 , що буде спрямований на підготовчі роботи. Потім певними частинами виділяються кошти на безпосередньо придбання виробничого обладнання та введення його в дію. У міру

надходження цих засобів у деякий момент часу T_e обладнання може бути введено в експлуатацію (наприклад, проектом передбачено будівництво трьох ливарних, плавильних печей, і після отримання достатнього розміру коштів в дію буде введена перша піч, що почне виробляти продукцію). Протягом часу $T_e - T_{ki}$ продовжується (можливо, на основі кредитної лінії) виділення інвестицій, поступово вводиться в дію більший обсяг обладнання, що дозволяє нарощувати виробничу потужність об'єкту, який будується. В момент T_{ki} вся сума інвестиційного капіталу K_i буде виділена і витрачена на будівництво, після чого він має виробляти продукцію в обсязі проектної потужності.

Часткове введення інноваційного об'єкту в експлуатацію під час інвестування проекту (протягом періоду $T_0 - T_{ki}$) може не здійснюватися: це принципово не змінює графік інвестування, у той же час дострокове введення певної частини виробничої потужності в експлуатацію забезпечує дострокове отримання продукції, її реалізацію та зниження частки кредиту шляхом використання прибутку від цієї реалізації. Це дозволяє знизити суму процентів за користування залученими коштами.

Оплата процентів за кредит може здійснюватися як з початку кредитування інноваційного проекту, так і з деяким зміщенням відносно початкового моменту T_0 (з деякою відстрочкою до моменту T_n). Протягом часу $T_n - T_e$ сума процентів збільшується зростаючим темпом відносно збільшення суми кредиту. Потім, починаючи з моменту T_e темп зростання суми процентів знижується, оскільки знижується темп нарощування суми кредиту, що пов'язане з вкладанням власних коштів – прибутку від реалізації достроково виробленої продукції за цей період.

На момент закінчення періоду інвестування T_{ki} підприємство сплачує інвесторові проценти за кредит O_n та має повернути сам кредит величиною K_i . Цей кредит підприємство сплачує протягом часу $T_{ki} - T_{k.p}$ за рахунок прибутку, що воно отримує від експлуатації побудованого об'єкта. Крім того, підприємство продовжує сплачувати проценти за залишок кредиту, який не повернутий. Кредит може повертатись різними частинами, що обумовлене договором інвестування проекту, що реалізується. Вартість кредиту B_{kp} при повному розрахунку за його використання дорівнюватиме сумі $K_i + \sum_{t=T_n}^{T_{k.p}} O_{nt}$, де

O_{nt} – плата за кредит t -го траншу.

Інвестиційний кредит буде повністю оплачений при виконанні умови:

$$B_k = K_i + \sum_{t=T_n}^{T_{k.p}} O_{nt}.$$

де B_k – витрати підприємства на введення в експлуатацію та освоєння інновації (для повного розрахунку за залучений капітал).

K_i – сума інвестованого капіталу на введення в експлуатацію та освоєння інновацій у повному обсязі;

T_n – початок сплати процентів за використання кредиту;

$T_{к.р}$ – кінцевий момент розрахунку за використання кредиту (у повному обсязі);

O_n – обсяг платежів за процентами від залученого капіталу у t -му році його інвестування.

Загалом, термін окупності $T_{ок}$ має задовольняти умові:

$$\sum_{t=1}^{T_{ок}} \frac{B_{ін.т}}{(1 + \alpha)^t} = \sum_{t=T_{е.е}}^{T_{ок}} \frac{\Pi_{ін.т} (1 - \delta_p)}{(1 + \alpha)^t},$$

де $B_{ін.т}$ – інвестиційні вкладення в інноваційний проект у t -му році його впровадження (витрати інвестицій, включаючи оплату процентів), грн/рік;

α – дисконтна ставка, частка од.;

$T_{е.е}$ – термін введення інновації в експлуатацію, років;

$\Pi_{ін.т}$ – чистий прибуток підприємства в результаті впровадження інноваційного проекту в t – му році, грн/ рік;

δ_p – частка прибутку, що спрямовується на подальший розвиток засобів виробництва власними силами, частка од.

При обґрунтуванні доцільності придбання та впровадження у виробництво інноваційного засобу важливу роль відіграє не тільки вартість цього засобу, але й тривалість його окупності. Зі збільшенням тривалості зростатимуть і вартість інновації, і дохід підприємства від її впровадження. У будь-якому випадку витрати, понесені на інноваційний розвиток засобів виробництва, мають окупатись за рахунок доходу, що приносить цей розвиток, а тривалість окупності буде залежати від співвідношення ставки позикових обов'язків підприємства та рівня рентабельності інноваційного продукту.

Шкляр А.І.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

ПОБУДОВА ІНДЕКСУ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Нинішня глобальна криза в силу масштабів і швидкості розгортання надзвичайно актуалізувала розробку комплексних антикризових програм, особливо в частині систем раннього попередження кризових явищ в економіці, які б да-

вали змогу вчасно та максимально сконцентрувати зусилля органів монетарної влади на забезпеченні фінансової стабільності [1-3].

Узагальнення численних підходів до побудови систем моніторингу фінансових криз, сформованих для західних ринків, на практиці є малоефективним для країн з ринками, що формуються, адже статистичні дані щодо низки індикаторів в Україні є недоступними, тоді як інша низка змінних характеризується високим рівнем «шуму» – неточними сигналами.

Нами здійснено спробу адаптувати для побудови системи індикаторів фінансової нестабільності в Україні так званий сигнальний підхід, що передбачає ретельний вибір індикаторів, динаміка яких буде тестуватися на предмет зміни тренду напередодні фінансової кризи. Ми застосували перевірку до максимально широкого переліку індикаторів, доступного для аналізу, попередньо згрупувавши їх, як показано на рис. 1.

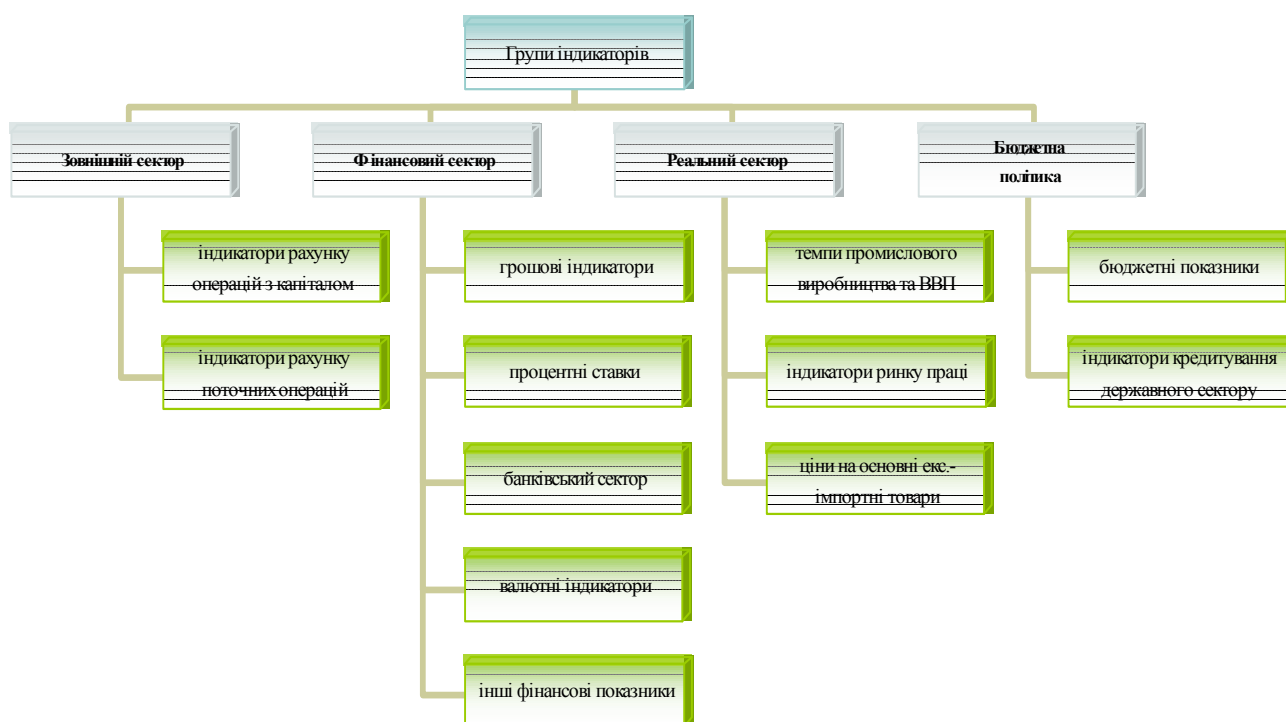


Рис. 1. Групи індикаторів, доступні для моніторингу (складено автором)

Методологія сигнального підходу передбачає спостереження виходу того чи іншого сигнального індикатора за межі порогового значення. Іншим важливим показником є так зване сигнальне вікно – проміжок часу перед кризою, протягом якого було отримано сигнал. Цільовим нами було встановлено сигнальне вікно терміном 3 місяці, адже цього терміну цілком достатньо для реалізації антикризових заходів у відповідь на перші сигнали фінансової нестабільності, в той час як розширення меж сигнального вікна буде збільшувати рівень «шуму» з огляду на високі темпи розвитку ситуації на сучасних фінансових ринках.

У результаті було сформовано перелік з 59 індикаторів, прийнятних для включення у систему передчасного сповіщення з позицій доступності статистичних даних, достатньої регулярності та незначного лагу публікації. Ми здійснили аналіз динаміки та значень цього переліку індикаторів та спробували на

основі даної вибірки оцінити ефективність індикаторів в якості упереджувачих напередодні світової фінансової кризи 2008-2010 рр.

У результаті ми сформувавши базову систему моніторингу фінансової нестабільності, засновану на 25 індикаторах, які підтвердили свою працездатність напередодні фінансової кризи 2008-2010 рр. Левова частка з цього переліку (17 або 68%) відноситься до групи фінансових індикаторів та характеризується найбільшою оперативністю та відсутністю лагу при публікації інформації. Натомість, працездатність в якості упереджувачих індикаторів довели лише 3 показники з групи індикаторів реального сектору та 5 індикаторів зовнішнього сектору, які, щоправда, мають квартальний формат публікації, що знижує їх прогностичні властивості через значний лаг публікації. Після оптимізації переліку працюючих індикаторів шляхом відсіювання показників зі схожим змістом та високим ступенем кореляції (більше 0,98), кількість індикаторів в системі зменшилась на 3. У результаті залишилось 22 упереджувачі індикатори, які з різним рівнем «шуму» сповіщають про наближення фінансової кризи.

Нами було запропоновано створення загального індексу системи моніторингу фінансової кризи, який акумулював би показники всіх доступних упереджувачих індикаторів. Таким чином, в разі подачі упереджувачого сигналу індикатор набуває значення 1, а у разі відсутності сигналу – 0, що акумулюється індексом на певну дату моніторингу.

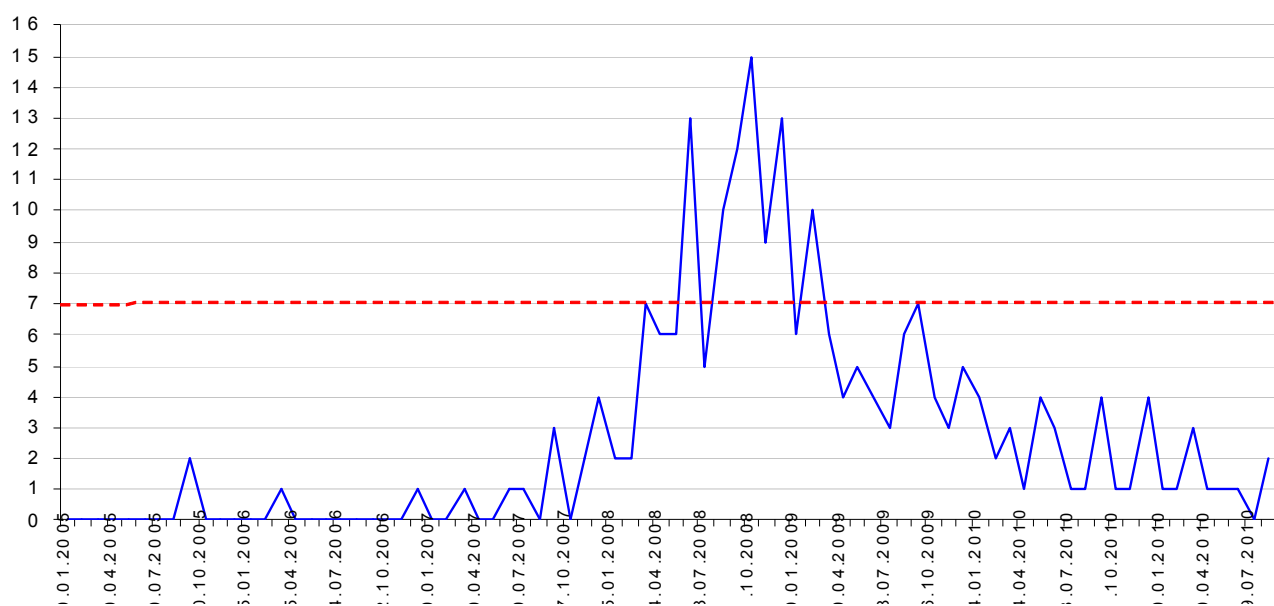


Рис. 2. Індекс системи моніторингу фінансової кризи (складено автором)

Виходячи з отриманих результатів, критичним рівнем сповіщення про наближення кризи є перевищення індексом рівня 7 сигналів, або близько 30% сигналів з системи. У 2008 році індекс досяг рівня 13 сигналів вже у червні місяці, тобто за 3 місяці до офіційного початку фінансової кризи в Україні.

Таким чином, аналіз дозволив відібрати низку індикаторів фінансової нестабільності для України, виявити для них порогові значення та сформувати кумулятивний індекс фінансової нестабільності. Проте очевидно є необхідність регулярної підтримки системи моніторингу, доповнення та перевірки адекватності сигналів ключових індикаторів, оновлення даних з метою вияв-

лення кризових тенденцій у фінансовому секторі України та якісний аналіз реагуючих або недієвих індикаторів.

Список використаних джерел:

1. Hardy D. Leading indicators of banking crises: Was Asia different? / D. Hardy, C. Pazarbasioglu // IMF Working Paper. – 1998. – №91.
2. Kaminsky G. Leading indicators of currency crises / G. Kaminsky, S. Lizondo, C. Reinhart // IMF Staff Paper. – 1998. – №45.
3. Шпрингель В. Принципиальные подходы к созданию системы ранней идентификации финансовых кризисов [Электронный ресурс] / В. Шпрингель. – Режим доступа: <http://www.bankclub.ru>

Шукатко А.О.

Донецкий национальный университет, Украина

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В настоящее время в Украине страховой рынок является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов финансового рынка государства.

Специфика экономического механизма страхования предполагает формирование и использование разнообразных форм пополнения гарантийного фонда страховщика, среди которых одной из важнейших является инвестирование временно свободных финансовых ресурсов в различные проекты с целью получения прибыли [1].

Инвестиционная деятельность для страховых компаний выступает не просто в качестве источника увеличения доходов, но и в качестве резерва снижения страховых тарифов, и, тем самым, служит залогом повышения конкурентоспособности страховщиков на рынке финансовых услуг.

Анализ функционирования страхового рынка Украины показывает, что основным источником доходов для страховых компаний по-прежнему выступают доходы от непосредственной деятельности по страхованию, а инвестиционная деятельность носит преимущественно вспомогательный характер [3].

Так, по состоянию на конец первого квартала 2011 г. инвестиции в экономику Украины по направлениям, определенным Кабинетом Министров Украины, составил 0,3% от общего объема активов страховых компаний. В то же время в развитых странах доля страховых компаний во внутренних инвестициях составляет около 70%, что приносит иностранным страховщикам большие прибыли и, следовательно, способствует обеспечению их долгосрочной финансовой устойчивости даже в условиях высоких страховых рисков [3].

Тем не менее, в условиях ужесточения конкуренции на рынке страхования Украины, и, как следствие, наличия так называемой «тарифной войны» между страховыми компаниями, одним из основных источников повышения рентабельности страховой деятельности может выступать именно оптимизация инвестиционной деятельности страховщиков.

Кроме того, в современных условиях функционирования страхового рынка Украины активизации инвестиционной деятельности страховщиков способствуют такие факторы как укрепление сотрудничества страховых компаний с другими участниками финансового рынка, расширение ассортимента инвестиционных инструментов, рост количественных показателей страхового бизнеса и повышение уровня концентрации капитала в сфере страхования.

Таким образом, важность влияния, оказываемого инвестиционной деятельностью на финансовые результаты работы страховых компаний, выводит в ранг первоочередных задач любого страховщика разработку эффективной инвестиционной политики.

С учетом Закона Украины «О страховании», а также особенностей деятельности страховых компаний, к основным принципам формирования эффективной инвестиционной политики страховщика следует отнести [1; 2]:

- безопасность: активы страховой компании должны быть размещены при условии обеспечения их возвратности в полном объеме и в пределах установленных сроков;

- прибыльность: активы страховой компании должны быть размещены с учетом ситуации на рынке капиталовложений и при условии наличия высокой рентабельности инвестиций с целью сохранения реальной стоимости вложенных финансовых ресурсов с течением времени и обеспечения возможности быстрой реализации размещенных активов;

- ликвидность: структура вложений страховой компании должна быть такой, чтобы в любой момент времени страховщик был обеспечен ликвидными активами или легко реализуемыми капитальными вложениями с целью своевременной выплаты страхователям сумм, оговоренных договорами страхования;

- диверсифицированность: активы страховой компании должны быть размещены с учетом распределения инвестиционных рисков на различные виды вложений, тем самым обеспечивая устойчивость инвестиционного портфеля страховщика;

- обоснованность: выбор направлений размещения активов страховой компании должен осуществляться на основе научно-обоснованного анализа эффективности финансовых инвестиций с целью оптимизации инвестиционного портфеля страховщика с точки зрения прибыльности и рентабельности;

- системность: инвестиционная деятельность страховой компании должна находиться во взаимосвязи с другими видами деятельности страховщика и не противоречить действующему законодательству, утвержденному уставу страховой компании и внутренним нормативно-распорядительным документам;

- многовариантность: активы страховой компании должны быть размещены с учетом различных вариантов сотрудничества инвестиционных и страховых компаний, присущих современному этапу развития и функционирования финансового рынка Украины.

Таким образом, формирование эффективной инвестиционной политики на основе представленных выше принципов будет способствовать развитию стра-

хового бизнеса, повышению конкурентоспособности отечественных страховых компаний, а также стимулированию их сотрудничества с инвестиционными компаниями.

Список использованных источников:

1. Бланд Д. Страхование: принципы и практика / Д. Бланд. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 416 с.
2. Закон України «Про страхування» N 3565-VI (3565-17) від 05.07.2011 // Відомості Верховної Ради України. – Офіц.вид. – К.: Парламентське видавництво, 2011. – 28 с.
3. Офіційний веб-сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dfp.gov.ua>

Д.т.н. Яковенко О.Г., Заворотченко К.Н.

Днепропетровский национальный университет имени О. Гончара, Украина

БИНОМИАЛЬНЫЙ МЕТОД МОДЕЛИРОВАНИЯ ЦЕНЫ ОПЦИОНА

Опцион – гражданско-правовой договор, согласно которому одна сторона контракта получает право на приобретение (продажу) базового актива, а другая берет на себя обязательство продать (приобрести) базовый актив в будущем в течении срока действия опциона или на установленную дату (дату исполнения) и за определенной в момент составления такого контракта ценой базового актива [1].

Со стороны покупателя опциона покупка осуществляется для хеджирования риска – уменьшение потерь в случае, если цена базового актива будем изменятся в невыгодном направлении. Для этого строятся модели различных опционных комбинаций [2]. За это покупатель готов заплатить некоторую цену – премию опциона. Продавец, чтоб определить справедливую цену может руководствоваться одной из моделей ценообразования опционов, которые учитывают различные условия [3].

Биномиальное распределение является одним из наиболее важных дискретных распределений в методологии оценки фондовых опционов. В этом случае цена базового актива моделируется как биномиальный процесс. На каждом шаге по времени существует определенная вероятность того, что цена базового актива – например акции, увеличится или уменьшится на некую относительную величину. Данный подход был изложен в статье Кокса (Cox), Росса (Ross) и Рубинштейна (Rubinstein), опубликованной в 1979 году [4].

Предположим, что текущая цена акции равна S_0 , а искомая стоимость опциона обозначим – C . Время действия опциона разбито на n интервалов. Цена-страйк опциона равна K . Пусть к концу первого периода цена акции может либо подняться до величины S_0u , где $u > 1$, с вероятностью p , либо упасть до уровня S_0d , где $d < 1$, с вероятностью $(1-p)$. Изобразим биномиальное дерево цен на рис. 1.

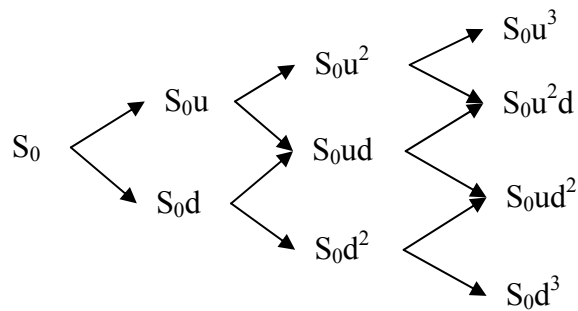


Рис. 1. Биномиальная решетка изменения цен базовых активов

Возможные значения цен на n этапе составят $S_0u^j d^{n-j}$, $j=1, n$ а прибыль опциона на этом этапе соответственно $\max[0, S_0u^j d^{n-j} - K]$. Учитывая биномиальные вероятности достижения ценой определенного значения и дисконтируя, получим ожидаемое значение прибыли по опциону:

$$C_n = \sum_{j=0}^n \left(\frac{n!}{(n-j)! j!} p^j (1-p)^j \max[0, S_0 u^j d^{n-j} - K] \right) e^{-rt}, \quad (1)$$

где r – годовая процентная ставка, а период оценивания опциона составляет t выраженное в долях года. Для квартала $t=1/4$.

Зная величины p , u , d и r можно оценить стоимость опциона. Зачастую величины p и r находят используя принципы отсутствия арбитража и отсутствия рисков, что позволяет найти их зависимость от остальных величин и не учитывать отношение держателя опциона к риску [5]. Создание безрискового хеджированного портфеля позволяет избежать зависимости цены опциона от ожиданий инвесторов относительно будущей цены этого актива. Из этих предпосылок можно рассчитать вероятности p и d как [3]:

$$p = \frac{e^{rt} - d}{u - d}, 1 - p = \frac{u - e^{rt}}{u - d}. \quad (2)$$

На основе формул (1) и (2) был разработан программный продукт, который позволяет в случае, если инвестор знает величину p , но не уверен в величинах u и d , определить цену опциона как функцию $c(u, d)$ от двух переменных. При этом задавая неизвестные нечеткие числа $[u_1, u_2]$, $[d_1, d_2]$ находится матрицу ответов, которая для наглядности отображается графически.

Рассмотрим *пример*. Пусть на рынке обращаются акции с текущей ценой $S_0=32$. Необходимо определить цену опциона на эту акцию с ценой страйк $K=31$ и сроком истечения месяц, $t=1/12$. Пусть годовая процентная ставка равняется $r=0,12$. Предположим, что цена акции меняется согласно биномиального закона распределения. Пусть за месяц она может измениться 100 раз, $n=100$. И в каждый из этих 100 периодов она может либо возрасти в пределах $u=[1,0006; 1,0007]$ либо упасть в пределах $d=[0,9996; 0,9994]$ при этом инвестор оценивает возможность роста цены как более вероятную $p=0,6$.

Тогда искомая цена опциона будет колебаться в пределах $[1,37; 1,82]$, графически функциональная зависимость $C(u, d)$ будет выглядеть как на рис. 2.

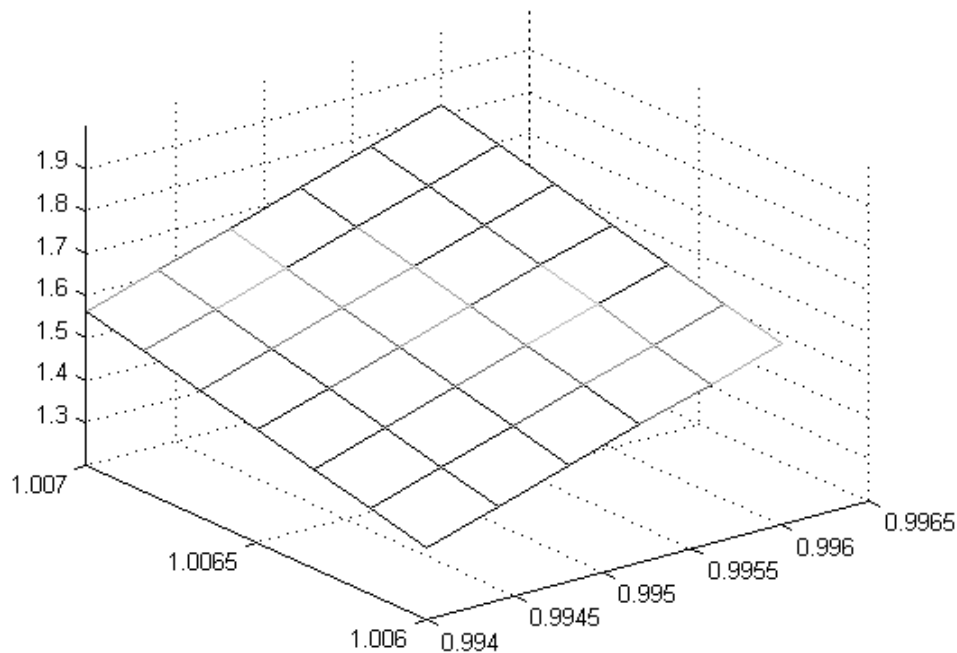


Рис. 2. Зависимость цены опциона от входных параметров u и d при постоянной вероятности p

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rada.gov.ua>
2. Заворотченко К.М. Моделювання портфеля опціонів з урахуванням невизначеності ціни базового активу / О.Г. Яковенко, К.М. Заворотченко // Економічний простір – 2011. – №48/2. – С. 159-167.
3. Заворотченко К.Н. Моделирование ценообразования опциона на основе биномиальной модели с учетом вероятности роста цены базового актива / О.Г. Яковенко, К.Н. Заворотченко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: «Економіка». – 2011. – Т. 19, №10/1. – С. 252-259.
4. Cox J.C. Option Pricing: A Simplified Approach / J.C. Cox, S.A. Ross, M. Rubinstein // Journal of Financial Economics. – 1979. – Vol. 7. – P. 229-263.
5. Уотшем Т.Дж. Количественные методы в финансах: пер. с англ./ Т.Дж. Уотшем; под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527 с.

К.е.н. Бакова І.В. *, к.е.н. Пронін О.І. **

** Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова, Україна;*

*** Одеський національний економічний університет, Україна*

ПРАКТИЧНА ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ ЗА ІННОВАЦІЙНИМИ ПРИНЦИПАМИ

Реформування освіти в Україні є складовою процесу адаптації національної освітньої системи до змін, що відбуваються останні 20 років у Європейських країнах і пов'язані з підвищенням ролі знань як рушія суспільного добробуту та прогресу. Застосування сучасних інформаційних технологій у навчанні – одна з найбільш важливих і стійких тенденцій розвитку освітнього процесу, що забезпечує підвищення його ефективності.

Зміна акцентів щодо організації процесу навчання сучасних економістів пов'язана із порозумінням того факту, що саме система освіти формує найважливіше багатство країни – людський потенціал, й тому оптимізація його формування стає стратегічним національним пріоритетом України. Запровадження інноваційного навчання вимагає внесення докорінних змін у його зміст і методи, які повинні спонукати студентів до пізнання через практичну потребу, активізувати їх діяльність щодо засвоєння теоретичної інформації та отримання навичок, які будуть необхідними у майбутній професійній діяльності [1, с. 142]. Огляд і аналіз поширених в Україні підходів до розвитку інноваційної освітньої системи дозволив визначити основні фактори, що сприяють підвищенню інтересу студентів до процесу набуття знань, збагаченню їх практичними, професійними навичками, активізації творчого ставлення до своєї діяльності, а також розвитку логічного мислення та формуванню необхідних фахових компетенцій. Все це вимагає певних змін у підходах до організації навчального процесу підготовки фахівців-економістів, рівень практичної підготовки яких забезпечував би їх конкурентоспроможність на ринку праці. Підґрунтям для організації навчання за таких умов є використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), які дозволяють значно ефективніше обробляти великі масиви інформації, більш оперативно приймати управлінські рішення, використовувати можливості глобальної мережі Інтернет – все це допоможе студентам та фахівцям інтегруватися до світової спільноти, буде сприяти підготовці молодого покоління до життєдіяльності в інформаційному суспільстві. Проте, аналіз використання інформаційного середовища, його різноманітного інструментарію при підготовці фахівців-економістів в системі освіти показав, що ця проблема недостатньо висвітлена в науковій літературі, немає чітких підходів до організації процесу навчання за інноваційними принципами, й це стало предметом дослідження.

В процесі організації навчання за інноваційними принципами щодо підго-

товки висококваліфікованих фахівців набуває подальшої актуальності практична підготовка студентів до роботи в інформаційному середовищі із застосуванням відповідних комп'ютерних систем. Потреба в інформаційному обміні як в середині підприємств, так і з зовнішнім середовищем вирішується шляхом використання інформаційних систем. Для таких цілей в Україні, як і в багатьох країнах СНД, широко використовуються програмні продукти фірми «1С», на базі яких створені сотні прикладних рішень, і які фактично стали головним стандартом управлінської діяльності різних об'єктів [2]. Аргументами щодо застосування системи «1С-Підприємство» можуть бути такі: система демонструє сучасні підходи до управління та відповідну технологію; має добру інформаційну та методичну підтримку; забезпечує комплексний підхід до рішення різних задач; продукти „1С-Підприємство” є „живими” системами, які розвиваються; діє якісна підтримка навчання „1С” та широка партнерська мережа. Найбільш поширеною та, наш погляд, досить досконалою є система «1С: Підприємство», тому що використовується на різних підприємствах, в установах, в навчальних закладах щодо реалізації складних комплексів задач автоматизації їх діяльності. Ця універсальна комп'ютерна система використовується підприємствами різних видів і форм, на різноманітних об'єктах господарювання також для автоматизації функцій оперативного управління і господарського обліку. Від інших інформаційних систем подібного класу вона відрізняється тим, що їй притаманна властивість конфігурованості, під якою розуміють сукупність механізмів, призначених для маніпулювання різними типами об'єктів предметної області. Певні стандарти щодо конкретних наборів об'єктів, структур інформаційних масивів, алгоритмів обробки облікової та управлінської інформації – все це визначає конкретна конфігурація системи. Програма зручна у використанні, в ній закладена можливість ведення повного обліку підприємства незалежно від форми власності та наявності дочірніх підприємств, ведення обліку одного чи декількох підприємств в одній програмі та з декількох робочих місць. Система гарантує оперативність прийняття рішень в умовах ринкового конкурентного середовища, задовольняє потреби в актуальній обліковій інформації, її надходження в певний момент часу та в зручній для сприйняття формі.

Практика останніх років показала, що використання в учбовому процесі системи «1С: Підприємство» цілком відповідає концепції інновацій в освіті щодо підготовки фахівців з економіки та дозволяє організувати викладання фахових дисциплін на її основі завдяки реалізації комплексу практичних засобів: лабораторних робіт, міні-тренінгів; індивідуальних завдань для самостійного виконання, комплексних міжпредметних тренінгів. Дисципліна «Інформаційні системи і технології» викладається на бакалаврському рівні. Для підвищення наглядності лекцій з питань використання системи «1С», їх проводять із використанням мультимедійного обладнання. Передбачені учбовим планом лабораторні роботи виконуються також у програмному середовищі систем «1С-Підприємство» або «1С-Бухгалтерія» за методикою, коли студент самостійно, крок за кроком виконує відповідні дії з комп'ютерною програмою. Це дозволяє студентам набути професійних вмінь та навичок роботи з цими програмними продуктами, при цьому їх трудозатрати та затрати часу на

виконання робіт мінімізуються, є можливість досить легко корегувати помилки, які були зроблені, а саме головне – приймати оптимальні управлінські рішення в межах конкретних виробничих ситуацій. Вивчення дисципліни завершується комплексним міні-тренінгом. Робота викладача в цих умовах полягає не тільки в тому, щоб планувати, контролювати та оцінювати самостійну роботу студента. Ефективність та результативність останньої суттєво залежить не тільки від рівня та якості методичного забезпечення певних видів навчальної діяльності студента, але й від обраної викладачем технології спілкування із студентами.

Навчання й практика студентів-економістів у середовищі системи „ІС” із використанням сучасного інструментарію ІКТ можна розглядати як ефективну інноваційну технологію, що дозволяє якісно оперувати інформаційним потоками й приймати рішення щодо управління підприємствами та установами. Використання інноваційних засобів поряд з традиційними формами підготовки фахівців (лекції, семінари, тощо) дозволяє інтенсифікувати передачу інформації, сприяє формуванню в студентів навичок самостійно приймати рішення та працювати в колективі. Проте впровадження такої технології в учбовий процес наштовхується на певні перешкоди, однією з яких є неготовність викладача зректися своєї традиційної ролі «наставника». Але, як показую західний досвід, використання ІКТ впливає на зміну поведінки викладача, який організує й проводить заняття (його називають «тренер», «модератор»). Використовуючи партнерський стиль навчання, викладач вже не втручається в робочий процес студентів, не подавляє своїм авторитетом. Він може або приймати участь в обговоренні як рівноправний член групи, або, якщо виникає складна ситуація, він може запропонувати декілька можливих шляхів пошуку рішення (й ні в якому разі не підказує саме рішення). Основу цього процесу складає навчальне моделювання майбутньої професійної діяльності, що являє собою розробку системи професійних дій і знань, які пояснюють і готують студента до практичної діяльності.

Таким чином, застосування ІКТ для практичної підготовки студентів за інноваційними принципами має перед традиційними технологіями навчання наступні переваги:

1. Сучасні програмні, інформаційні та телекомунікаційні засоби дозволяють вдосконалювати діючі та розробляти нові технології навчання, основна мета яких підвищувати якість та доступність освіти.
2. Сучасні студенти мають можливість звертатися до багатьох джерел учбової та наукової інформації (електронні бібліотеки, банки даних, і, насамперед, електронні бази науково-методичних розробок (ЕБНМР) до кожного курсу в межах певного навчального закладу).
3. Сучасні студенти мають можливість спілкуватися через Інтернет та засоби електронної пошти як поміж собою, так і з викладачами, з деканатом.
4. Систематизоване подання викладачем учбової інформації з певного

курсу у ЕБНМР, мультидоступ до неї сприяє підвищенню ефективності засвоєння матеріалу студентом.

5. Студенти мають можливість навчатися в любий зручний для них час, у зручному місті, у прийнятному темпі.

6. Застосування ІКТ забезпечує рівні можливості щодо отримання освітніх послуг від ВНЗ незалежно від місця проживання, стану здоров'я та матеріальних статків особи, що навчається.

7. Ефективне використання ІКТ підвищує роль викладача, який працюючи в нових умовах, мусить активніше координувати пізнавальний процес, постійно вдосконалювати курси, що викладає студентам, підвищувати свою творчу активність та кваліфікацію у відповідності із нововведеннями та інноваціями.

8. Розвиток та впровадження ІКТ має позитивний вплив на студента, сприяє підвищенню його творчого та інтелектуального потенціалу за рахунок самоорганізації, прагнення до знань, вміння взаємодіяти з комп'ютерною технікою та відповідними системами, вміння самостійно приймати рішення.

Список використаних джерел:

1. Бакова І.В. Інноваційні технології в освіті, їх вплив на формування фахівців, що відповідають сучасним умовам / І.В. Бакова, О.І. Пронін // Тези доповідей III Міжнар. НПК «Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики». – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 554 с.
2. Сотрудничество фирмы «1С» с образовательными учреждениями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.1c.ru/rus/firm1c/aucsotr.htm>

Д.пед.н. Белан Е.П.

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ГОТОВНОСТИ БАКАЛАВРОВ МЕНЕДЖМЕНТА К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предпринимательство является важным и необходимым элементом современной модели рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться мировое сообщество. Оно во многом определяет темпы экономического роста, качество жизни населения.

«Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица» [1].

Согласно современному российскому законодательству (ст. 2 Гражданского кодекса РФ) предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества – продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [2].

В России, несмотря на провозглашенный курс на рыночную экономику, по

данным международных экспертов отмечается один из самых низких уровней предпринимательской активности в мире.

Несмотря на то, что предпринимательство в современных условиях России выдвигается на передний план как наиболее экономически продуктивная форма хозяйствования, эффективные программы подготовки будущих управленцев к осуществлению предпринимательской деятельности отсутствуют. В связи с этим одним из приоритетных направлений современного высшего профессионального образования в сфере экономики является формирование готовности будущих менеджеров к предпринимательству, их адаптация к ведению предпринимательской деятельности в современных условиях. Повышение уровня подготовки студентов, обучающихся по направлению «Менеджмент» к осуществлению предпринимательской деятельности будет способствовать ориентации части выпускников на организацию и эффективное ведение собственного бизнеса.

В настоящее время из-за многообразия проблем, оперативно решаемых предпринимателем в постоянно изменяющихся условиях, нет четкого понятия о требованиях, которым должен отвечать успешный предприниматель.

Федеральным государственным образовательным стандартом третьего поколения по направлению 080500 – «Менеджмент» определено, что бакалавр, обучающийся по данному направлению подготовки, должен уметь решать в области предпринимательской деятельности следующие профессиональные задачи: разработку бизнес-планов создания нового бизнеса, организацию предпринимательской деятельности [3].

Разработчики стандарта выделяют всего три предпринимательские компетенции, которые не исчерпывают всех требований к уровню и степени подготовки будущего менеджера в области предпринимательства. Поэтому при определении состава предпринимательских качеств менеджера необходимо обратиться и к другим источникам.

Анализ научных публикаций по проблеме позволяет определить требования, предъявляемые к будущим менеджерам в области предпринимательства: предпринимательское мышление, предприимчивость, целеустремленность, коммуникативность, предпринимательская культура, экономическая грамотность, юридическая грамотность, умение использовать новые информационные технологии, умение проектировать и конструировать собственную профессиональную деятельность.

Наряду с определением содержания понятия готовности к предпринимательству, актуален вопрос технологии формирования готовности будущих менеджеров к предпринимательской деятельности. Процесс формирования готовности к осуществлению предпринимательской деятельности требует программно-методического, дидактического, технологического и организационно-педагогического обеспечения.

Цель формирования готовности к предпринимательской деятельности – развитие творческого потенциала, инновационности и предпосылок к самостоятельной предпринимательской деятельности, что предполагает:

- развитие персональных качеств и навыков, лежащих в основе предпри-

нимательского мышления и поведения (творческий потенциал, чувство инициативы, способность к риску, самостоятельность, уверенность в себе, качества лидера и т.д.);

- формирование у студентов представлений о предпринимательстве как возможном варианте собственной карьеры;
- разработку конкретных предпринимательских проектов;
- обеспечение навыков и знаний, связанных с ответами на вопрос, каким образом следует приступать к проработке и реализации проекта, каким образом можно управлять ходом его развития.

Подготовка студента к предпринимательству как педагогический процесс характеризуется взаимодействием его участников. Ведущая роль в организации учебной деятельности принадлежит преподавателю, так как он выступает в качестве организатора образовательной среды, регулятора и контролера ее взаимоотношений с каждым студентом.

Поэтому подготовка к предпринимательской деятельности как процесс предполагает совокупность последовательных взаимодействий педагога и обучающихся и управление ими со стороны первого, направленное на достижение студентами качественного уровня готовности к предпринимательству.

Формирование готовности к предпринимательской деятельности в рамках обучения по направлению 080500 – «Менеджмент» должно происходить поэтапно. На первом этапе общегуманитарной, социально-экономической и естественнонаучной подготовки формируются общекультурные компетенции студентов. На втором этапе под воздействием общепрофессиональных дисциплин формируются профессиональные компетенции менеджера в сфере организационно-управленческой и информационно-аналитической деятельности. На третьем этапе при изучении блока специальных дисциплин и элективных курсов студент приобретает конкретные познания о предпринимательстве, первоначальные умения в этом виде деятельности. Завершающий этап процесса формирования готовности к предпринимательской деятельности предполагает концентрацию на конкретных фрагментах предпринимательской деятельности и отработку определенных умений и навыков в рамках этой деятельности.

Процесс формирования предпринимательских качеств будущих менеджеров в рамках обучения в большинстве российских вузов ведется в настоящий момент в недостаточной мере. Решение данной проблемы может быть реализовано посредством привлечения студентов к самостоятельной предпринимательской деятельности в рамках создания малых студенческих предприятий, центров молодежного предпринимательства.

Такая форма обучения дает студентам возможность приобрести навыки трудоустройства, организации и управления организацией, планирования, прогнозирования, работы в команде. Данный вид работы дает намного больше перспектив и возможностей для студентов, чем семинары, практические занятия и деловые игры.

Для реализации такой формы организации подготовки будущих руководителей необходимо выделение в образовательных программах деятельности студента в студенческом предприятии по профилю будущей профессии как части

учебной работы, практики или получение студентами, участвующими в работе малых студенческих фирм, дополнительных баллов в оценке по профильным дисциплинам.

Формирование готовности к предпринимательской деятельности в процессе подготовки менеджеров будет эффективным при соблюдении следующих организационно-управленческих и научно-методических условий:

- формирование положительной мотивации к участию в социально-экономической деятельности;
- ориентация обучаемых в ценностях предпринимательской деятельности;
- организация на факультете, в высшем учебном заведении деятельностью ориентированной среды, позволяющей студентам проявлять предприимчивость на основе использования полученных на лекциях и семинарских занятиях экономических знаний;
- эффективное взаимодействие субъектов образовательного процесса и всех заинтересованных в его результатах сторон как основы достижения готовности к предпринимательской деятельности;
- научно-методическое обеспечение предпринимательской составляющей в подготовке бакалавров менеджмента;
- организационно-педагогическое сопровождение самостоятельной работы студентов с позиций направленности образовательного процесса на формирование готовности к предпринимательству;
- включение студентов в целеполагание и планирование предпринимательской деятельности, в реальные экономические отношения и производство товаров посредством организации малых студенческих предприятий;
- диагностика готовности к самостоятельной предпринимательской деятельности.

Список использованных источников:

1. Энциклопедический словарь предпринимателя / [сост. С.М. Синельников, Т.Г. Соломо- ник, Р.В. Янборисова.]. – СПб.: Алга-фонд, АЯКС, 1992. – 414 с.
2. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grazkodeks.ru>
3. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080500 – Менеджмент (квалификация (степень) бакалавр) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uop.ifmo.ru/stat/21>
4. Шемятихина Л.Ю. Модель подготовки бакалавров менеджмента: методологические и прикладные аспекты / Л.Ю. Шемятихина, М.Г. Синякова // Вестник Университета (Госу- дарственный университет управления). – 2009. – № 7. – С. 51–62.

Борисова С.П.

Самарский государственный университет, Российская Федерация

СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ – БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ

Современным российским предприятиям нужны экономисты – профессионалы, способные принимать оптимальные решения, гибко перестраивать свою деятельность в связи с изменением ситуации на рынке, быть творчески саморазвивающимися личностями, занимающими активную жизненную позицию [3]. В связи с этим существенно возрастают требования к качеству подготовки профессиональных экономических кадров. Выпускники экономических специальностей вузов должны иметь высокий общеобразовательный и специальный уровень подготовки, уметь эффективно применять полученные знания на практике, обладать качествами, обеспечивающими их непрерывный профессиональный рост и конкурентоспособность на рынке труда [1].

В настоящее время в Самарском регионе экономистов готовят в 54 вузах по 9 основным специальностям. Не смотря на огромное количество выпускников-экономистов, с одной стороны не уменьшается количество абитуриентов, желающих получить эту специальность, а с другой стороны, по-прежнему высоким остается спрос на экономистов, особенно по специальностям: бизнес-аналитик, экономист-аналитик, финансовый аналитик.

Специфика деятельности экономиста состоит в том, что основным видом его деятельности является аналитическая деятельность, которая лежит в основе любого вида деятельности экономиста, в частности, в особо значимых видах деятельности, таких как: организационная, образовательная, управленческая, плановая, внешнеэкономическая, финансово-экономическая, прогностическая. Под аналитической деятельностью экономиста понимается такой вид осознанной, целеполагающей, саморегулирующей деятельности, представляющей собой совокупность экономических действий, направленных на осознанно осуществляемое вычленение, изучение состояния, оценку и решение экономических задач с целью диагностирования, корректирования, регулирования и совершенствования экономического процесса и собственно экономической деятельности [4]. Для развития навыков аналитической деятельности у студентов – будущих экономистов необходимо сформировать готовность к аналитической деятельности. Под готовностью к аналитической деятельности студентов – будущих экономистов будем понимать интегративное свойство личности, системообразующее мотивационный, ориентационный, операциональный, волевой, оценочный компоненты, сформированность показателей которых позволяет будущему специалисту успешно решать профессиональные задачи [2].

Мы обратились к рассмотрению содержания преподавания дисциплин, которые могут способствовать развитию показателей компонентов готовности к аналитической деятельности. Для изучения содержания формирования готовности к аналитической деятельности студентов – будущих экономистов нами был использован метод контент-анализа текста учебных программ. Проанализированы программы дисциплин: «Информатика», «Информационные тех-

нологии в экономике», «Базы данных», «Микроэкономика-2», «Алгоритмизация и языки программирования», «Математическая статистика», «Анализ временных рядов», «Система статистического анализа» по специальности «Математические методы в экономике».

Анализ рабочей программы дисциплины «Информатика» показал, что она обеспечивает развитие в основном операционального и ориентационного компонентов, так как целью дисциплины является формирование представления об общих свойствах информации, направленного на решение задач с использованием современного программного обеспечения общего назначения. Дисциплина «Базы данных» ориентирована на обучение студентов основным принципам и технологиям построения современных информационных систем на базе реляционных моделей баз данных и экспертных систем, что способствует развитию только операционального и ориентационного компонента готовности. Целью дисциплины «Микроэкономика-2» является изучение основных свойств моделей, описывающих потребление и производство, экономическое взаимодействие между производителями и потребителями экономической системы, что способствует развитию мотивационного, операционального и ориентационного компонента готовности. Изучение таких дисциплин как «Математическая статистика», «Анализ временных рядов», «Система статистического анализа» направлено на обучение студентов разработке методов регистрации, описания, анализа и оценке данных наблюдений и экспериментов с целью построения вероятностных моделей массовых случайных явлений, решения стохастических экономических задач, что способствует развитию мотивационного, операционального и оценочного компонента готовности.

Анализ рабочей программы дисциплины «Информационные технологии в экономике» выявил: целью обучения студентов – будущих экономистов информационным технологиям является достижение уровня, позволяющего свободно пользоваться навыкам применения информационных технологий в управлении, в анализе и моделировании экономических систем, мониторинге экономико-математических моделей, прогнозировании и оптимизации экономических систем. При анализе содержания учебного курса «Информационные технологии в экономике» выявлен ряд закономерностей, отличающих данный курс от других дисциплин, влияющих на формирование готовности к аналитической деятельности. Так, курс «Информационные технологии в экономике» развивает способности: к овладению основными методами, способами и средствами получения информации; к использованию современных технических средств и информационных технологий для решения аналитических, исследовательских и коммуникативных задач, что способствует развитию мотивационного компонента готовности. Также этот курс развивает способности к овладению основными методами, способами и средствами сбора исходных данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; способности к построению стандартных моделей для решения поставленных экономических задач, что способствует развитию операционального компонента готовности.

Курс «Информационные технологии в экономике» формирует представление о выборе инструментальных средств для обработки экономических

данных в соответствии с поставленной задачей; развивает способности: к анализу результатов расчетов, что способствует развитию ориентационного компонента готовности. Данный курс развивает способности: к выполнению расчетов экономических показателей на основе типовых методик; к овладению основными методами, способами и средствами обработки информации, что способствует развитию волевого компонента готовности. Также этот курс развивает способности к анализу, оценке и содержательной интерпретации информации, статистики, полученных результатов; к овладению основными методами, способами и средствами обработки и хранения информации, что способствует развитию оценочного компонента готовности.

Следовательно, содержание учебного курса «Информационные технологии в экономике» может стать базой для формирования готовности к аналитической деятельности студентов – будущих экономистов, так как содержание дисциплины способствует развитию всех компонентов готовности.

Список использованных источников:

1. Бирман И. Я – экономист / И. Бирман. – М.: Время, 2001. – 576 с.
2. Дьяченко М.И. Психология высшей школы / М.И. Дьяченко, Л.А. Кандыбович. – Мн.: Харвест, 2006. – 414 с.
3. Пороховский А.В. Эффективность экономического образования / А.В. Пороховский // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 108–117.
4. Телешова Е.А. Становление готовности студентов к аналитической деятельности в учебно-педагогическом взаимодействии: дис. ... канд. пед. наук: спец. 13.00.08. «Теория и методика профессионального образования» / Е.А. Телешова. – Челябинск, 2006 – 203 с.

К.іст.н. Дяченко Н.І, Поліщук Н.О.

Красноармійський індустріальний інститут

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», Україна

ПРОБЛЕМА ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ З ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

Модернізація системи вищої освіти в Україні здійснюється за допомогою вдосконалення організації навчального процесу з метою підвищення якості освіти. Якість освіти на рівні вищого навчального закладу формується під впливом багатьох чинників: якості державних освітніх стандартів, змісту освітніх програм, рівня підготовки абітурієнтів кваліфікації науково-педагогічних кадрів, рівня і якості матеріально-технічної бази навчального закладу, впровадження в навчальний процес наукових досягнень, креативного характеру стратегії розвитку навчального закладу тощо.

За цих умов особливого значення набуває організація та методика оцінка рівня якості навчання. Вимірювання навчальних досягнень студентів є формою зворотного зв'язку, джерелом інформації для викладача про хід оволодіння студентами навчальним матеріалом, про повноту та міцність його засвоєння. Об'єктивна оцінка допомагає і студентам критично оцінити свої досягнення а

помилки, правильно організувати свою подальшу роботу, забезпечити її системність і регулярність, застосовувати здобуті теоретичні знання у практичній діяльності. Мотиваційна значущість об'єктивного оцінювання знань робить її важливою складовою контрольно-аналітичної діяльності науково-педагогічних працівників. Разом з тим, сучасні дослідження з цього напрямку вказують на суперечності, пов'язані з необхідністю об'єктивного оцінювання результатів навчальної діяльності студентів та суб'єктивним використанням методик і технологій оцінювання [1].

Предметом дослідження стали критерії щодо оцінювання результатів знань студентів з гуманітарних дисциплін.

Мета статті: проаналізувати методи щодо об'єктивної оцінки знань студентів з гуманітарних дисциплін та можливість їх впровадження при підготовці фахівців економічних спеціальностей.

В сучасних джерелах викладено значну кількість підходів, які застосовуються для оцінювання якості підготовки фахівців у системі вищої освіти [2]. Але недоліком цих методів є те, що вони ґрунтуються на визначенні і аналізі певного кола показників для всіх навчальних курсів, і не враховують специфіки оцінки якості навчання окремим дисциплінам. Крім того, не існує єдиного об'єктивного підходу при оцінюванні знань студентів при окремих видах завдань. Тому розробка і впровадження формальної оцінки якості навчання студентів в межах управління освітою є актуальною.

Гуманізація освіти зустріла значний опір в технічних та економічних вузах. Тому можна стверджувати, що освіта носить до цього часу технократичний характер як по змісту, так і по організації освіти.

Це звужує світоглядні орієнтири спеціаліста, позбавляє його загально-соціологічної універсальності. Як відомо, найважливіші наукові досягнення, як завжди, здійснюються людьми, які подолали вузьке технократичне мислення. Обмеженість світогляду не меншої, якщо не більшої шкоди приносить і розбудові суспільства.

Звертаючись до економічної сфери, слід зазначити, що економічні надбання у суспільстві залежать передусім від духовних якостей людини. Саме духовна криза суспільства спричиняє деструктивні процеси в його економічних структурах. Насамкінець необхідно зрозуміти, що технократична освіта позбавляє фахівця вищого рівня можливості системного підходу до аналізу отриманих знань та їх оптимального використання.

Практика останніх років (виключно письмовий контроль, модульні роботи, орієнтація на Болонський процес, скорочення часу на соціально-гуманітарні дисципліни, деформація їх програм, тестування та ін.) показала, що технократизм та породжений ним прагматизм знизив рівень підготовки сучасних спеціалістів.

Загальна проблема гуманітаризації освіти в повній мірі стосується і економічної освіти, підготовки фахівців економічного спрямування. Ця підготовка має бути спрямована на знайомство майбутніх фахівців з економічними проблемами сучасного суспільства, навчання умінню аналізувати ці проблеми, розвивати здатність до активної участі у теоретичному відпрацюванні та прак-

тичному здійсненні економічної політики. Виконати цю задачу можливо тільки при комплексному підході до організації економічної освіти в цілому.

Цикл гуманітарних дисциплін в технічному вищому навчальному закладі поділяється на фундаментальні дисципліни (філософія, психологія, історія України) і курси за вибором факультету (конфліктологія, авторське право, інтелектуальна власність тощо). Формалізація та структурування даних дисциплін без якісних збитків для їх викладання неможливе. Це пов'язане з тим, що гуманітарні дисципліни виконують не тільки гносеологічні та методологічні функції, але і аксіологічні функції. За допомогою гуманітарних курсів здійснюється виховний вплив на особистість студентів, їх світогляд та подальший життєвий сценарій. Постановка мети вивчення дисципліни враховує ці особливості, а оцінка якості освоєння навчального матеріалу не зважає на світоглядні та виховні елементи, формування яких виділено як мету освоєння окремого гуманітарного курсу. Тому критерії оцінки освоєння дисциплін часто містять формалізовані елементи: обсяг матеріалу, засвоєного студентом; виконання ним вимог щодо індивідуальних завдань; участь в аудиторних заняттях тощо. На нашу думку, якість оцінювання повинна мати підвалиною змістовні характеристики результатів освоєння навчальної програми. Тому взагалі потрібно говорити не про критерії оцінки, а про рівень компетенції студента з окремих дисциплін гуманітарного циклу. Критерієм когнітивної (змістовної) компетенції є глибина і системність знань, здатність формувати мету і задачі окремих видів робіт, здійснювати аналіз і синтез отриманого матеріалу на засадах принципів об'єктивності та історизму; здатність провести аналіз альтернативних теорій; вміння формулювати питання та відповідати на них.

До особистісної компетенції треба віднести позитивну динаміку освоєння дисциплін студентами, а саме: підвищення інтересу до дисципліни впродовж її освоєння; посилення професійної спрямованості отриманих знань, активізація аудиторної та самостійної роботи, прагнення до участі в творчих конкурсах, проблемних лабораторіях тощо.

Процесуально-операційна компетентність передбачає знання методів моделювання, проектування та аналізу отриманої інформації; вміння проводити бібліографічну роботу і класифікацію джерел; навички якісно оформляти навчальну документацію (індивідуальні, курсові та дипломні роботи).

Для досягнення кожним студентом поставлених дидактичних завдань доцільно скористатися систематикою Б.С. Блума [3, с. 35] Авторами статті запропоновані критерії оцінки якості знань студентів з гуманітарних дисциплін, які впродовж декількох років використовуються при освоєнні філософії, психології, правових курсів і надає можливість об'єктивно оцінити компетентність студента з даних дисциплін. Критерії логічно обумовлені та доступні для сприйняття студентами. В умовах контрольних заходів їх можна розглядати як план відповіді, а саме:

- визначення основного поняття теми або питання (здатність студента виділити ключове поняття та пояснити його за допомогою наукових термінів або своєю мовою);

- викладання основних концепцій, дискусій та їх засновників; характеристика джерел теми або окремого питання;
- повнота (розкриття) питання або теми;
- аналіз поставленої проблеми (навички студента до виділення позитивних і негативних впливів; здатність до характеристики історико-наукового середовища тощо);
- формування висновків з урахуванням сучасного значення проблеми та її перспектив, уміння практичного застосування отриманих знань.

Вище визначені критерії, звичайно, не є остаточними. Об'єктивна оцінка повинна базуватися на актуальних (фундаментальних) знаннях з дисципліни, що обумовлює необхідність перегляду навчальних програм з гуманітарного циклу.

Стурбованість викликає і нездатність більшості студентів до логічної побудови, класифікації та систематизації отриманих знань. Тому вважаємо за доцільне ввести курс логіки починаючи з адаптаційного періоду у ВНЗ. Особливо це важливо для студентів економічних спеціальностей, для яких вміння формалізації знань має принциповий характер; орієнтує студентів на таке навчання, яке б дозволило їм сформулювати фундаментальні основи системно структурованих знань за певним фахом і набути здатності самостійного пошуку новітніх актуальних знань, максимально адаптованих до вимог професійної діяльності.

Практичний досвід впровадження рейтингової системи оцінки навчальних досягнень студентів свідчить про різні підходи до цієї справи. Правильний підбір критеріїв та системи показників для об'єктивного оцінювання навчальних досягнень студентів і порівняння здобутих результатів – конче необхідне, але не виключає суб'єктивізм педагога. Якість пізнавальної діяльності студентів повинна визначатись на основі системи критеріїв і параметрів засвоєння змісту освіти в межах державних стандартів. На жаль, сьогодні у вищій школі відсутні державні стандарти оцінки знань, розробкою контрольних завдань і тестів досить часто займаються спеціалісти, які не мають педагогічної освіти чи достатнього педагогічного досвіду роботи у вищій школі. У зв'язку з цим досить часто порушуються принципи оцінювання – важливого компоненту пізнавального процесу, які повинні характеризуватись перш за все ознаками корекції і здійснюватись за результатами контролю. Завдання сучасного викладача вузу – зробити все, щоб оцінці не була притаманна «караюча» функція.

Розробка критеріїв оцінювання – досить складне і відповідальне завдання. Кожен крок у розв'язанні розрахункової задачі необхідно оцінювати відповідно, обґрунтованою, зрозумілою кожному студенту кількістю балів. Не менш важливим є вибір змісту тестів навчальних досягнень студента, основними вимогами до яких є обов'язкове урахування дидактичних, методичних й текстологічних принципів: реалізація особистого діяльнісного підходу, взаємозв'язок навчання, виховання і розвитку, поступове ускладнення, варіативність і збалансованість змісту.

Отже, оцінювання результатів навчальних досягнень студентів має бути систематичним і максимально об'єктивним. Але для цього необхідно підвищити комунікативну культуру відношень суб'єктів навчального процесу, а

саме: розробка критеріїв оцінювання повинна враховувати педагогічні, добре перевірені технології; студенти повинні не тільки вмотивовано прагнути високих балів за знання, але і бути спроможними до самооцінки згідно чітко встановлених критеріїв щодо окремих дисциплін.

Список використаних джерел:

1. Вища освіта України і Болонський процес: навч. посіб. / За ред. В.Г. Кременя. – Тернопіль: Навчальна книга. – Богдан. – 2004. – 384 с.; Величко О.Г. Вдосконалюємо менеджмент якості освітянської діяльності / О.Г. Величко, С.І. Пінчук // Нові технології навчання. – 2004. – №36; Віткін Л.М. Управління якістю у вищих навчальних закладах / Л.М. Віткін // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2002. – №4; Бондаренко О.О. Контроль навчального процесу як складова якості фахівців. Інформаційне забезпечення навчального процесу у вищій школі; Тези доп. наук.-практ. конф., м.Одеса, 19-21.04.2007 р. / О.О. Бондаренко. – О.: Наука і техніка, 2007. – С.223-225 та інші.
2. Кузьмінський А.І. Педагогіка вищої школи: навч. посіб. / А.І. Кузьмінський. – К.: Знання, 2005. – 486 с. – (Вища школа ХХІ століття); Мартиненко О.В. Проблеми адаптації студентів до вимог навчання у вищих навчальних закладах / О.В. Мартиненко, Є.А. Колеснік // VI Міжнародна конференція «Стратегія якості у промисловості і освіті» (4-11 червня 2010 р., Варна, Болгарія): матеріали у 4-х томах. Т.ІІ. Упорядники: Хохлова Т.С., Хохлов В.О., Ступак Ю.О. – Д.-Варна, 2010. – С. 230-232; Рябов Л.П. Инновационные процессы в системах высшего образования / Л.П. Рябов // Образовательная политика. – 2006. – №7. – С. 41-47.
3. Бондарчук Ю. Удосконалення форм і методів навчання відповідно до вимог Болонського процесу / Ю. Бондарчук, Г. Чуйко, Н. Чуйко // Вища школа. – 2005. – №2. – С. 35-41.

Єгорова С.Я., Михайленко Т.В.

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

ІНФОРМАЦІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ЕКОНОМІСТА – ВИМОГА ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Соціальні зміни в сучасному світі привели до визнання особливої ролі освіти в суспільному розвитку, поглибили вимоги до результату вищої професійної освіти.

В умовах переходу до інформаційного суспільства підвищуються вимоги до професійної підготовки випускника вищого навчального закладу, особливо до рівня його інформаційної культури й інформаційної компетентності. Сфера застосування нових інформаційних технологій постійно розвивається й усе глибше проникає в усі процеси діяльності людини. Безперервний і швидкий розвиток комп'ютерних систем і засобів комунікацій, перехід на нові операційні системи, відновлення версій прикладних програм, засобів і мов програмування пред'являє все зростаючі вимоги до комп'ютерної грамотності фахівців. Тому сьогодні, як ніколи, актуальна підготовка фахівця й особливо економіста, професійно орієнтованого в процесі навчання у вищій школі на нові умови роботи в сучасному інформаційному суспільстві.

У світі, де інформація є найкоштовнішим ресурсом, необхідні фахівці, здатні якісно провести її збір і аналіз, оптимізувати залежно від необхідних

критеріїв і в остаточному підсумку застосувати для рішення конкретних завдань своєї професійної діяльності.

Із усього сказаного випливає, що сучасний економіст повинен бути компетентний не тільки в області своєї професійної діяльності, що само собою зрозуміло, але й мати достатню суму знань у сфері сучасних інформаційних систем і технологій.

Слід зазначити, що державний стандарт професійної підготовки фахівців галузі знань "Економіка та підприємництво" передбачає придбання випускниками вузів навичок у сфері комп'ютерної обробки даних, теоретичних знань і практичних умінь в області комп'ютерних мереж, включаючи Internet. Все це відкриває можливості широкого доступу майбутніх фахівців до вітчизняних і закордонних джерел інформації, що є особливо актуальним в умовах соціально-економічних відносин, що динамічно розвиваються.

На факультеті "Економіки й менеджменту" Національної металургійної академії України велика увага приділяється підвищенню інформаційної компетентності студентів економічних спеціальностей.

Під інформаційною компетентністю економістів варто розуміти активне використання способів одержання й передачі різноманітної інформації, володіння сучасними інформаційними технологіями в економіці, що опираються на складну сукупність професійних, методологічних і загальнокультурних знань і практичних умінь.

У період широкої інформатизації суспільства, зміни технічного оснащення робочих місць фахівців актуалізується системне формування компонентів інформаційної культури економіста. Тільки економіст, що володіє сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями, здатний до створення й ефективного використання інформаційного забезпечення економічних систем [1].

Не можна не відзначити, що на перший курс факультету все ще вступають студенти з досить слабкою комп'ютерною підготовкою. Незважаючи на те, що деякі відомості й первісні навички роботи з персональними комп'ютерами випускники загальноосвітніх шкіл мають, ці відомості й уміння досить роздрібнені, не систематизовані, невеликі за обсягом й зовсім недостатні для вирішення конкретних економічних завдань.

З цього випливає, що першим завданням кафедри економічної інформатики НМетАУ, що забезпечує читання дисциплін інформаційного циклу на факультеті, є підвищення загальної інформаційної культури майбутнього економіста.

У зв'язку із цим, початок вивчення дисципліни "Економічна інформатика" спрямовано на повторення й компенсацію дефіциту знань і навичок шкільної програми по інформатиці. Сюди входить робота з операційною системою, текстовим редактором, пакетом для підготовки презентацій.

Надалі студенти знайомляться із пошуковими системами Internet, з основами WEB-дизайну, але головною метою вивчення інформатики стає засвоєння основ автоматизації рішення прикладних задач. При цьому велика увага приділяється вивченню основних етапів підготовки до автоматизованого рішення реальних завдань, включаючи побудову алгоритмів, рішення задач за допо-

могою команд і функцій програми MS Excel, проектування й створення баз даних у середовищі MS Access, створення додатків мовою VBA для рішення нескладних прикладних задач.

Таким чином, у результаті вивчення дисципліни студенти здобувають навички рішення розрахункових, облікових і аналітичних завдань своєї професійної предметної області, а також мають необхідні знання про основні етапи проектування та створення баз даних за допомогою відповідних додатків MS Office.

Загальновідомо, що на сучасному етапі розвитку на перше місце виходить вміння фахівців працювати з інформаційними системами різних видів. Ми постійно констатуємо інтенсивне вторгнення інформаційних систем у діяльність організацій, компаній і приватних осіб, що особливо помітно в розвинених країнах.

Тому другий етап роботи кафедри економічної інформатики зі студентами полягає у підвищенні їх інформаційної компетентності шляхом надання відповідних знань в області проектування, розробки та використання інформаційних систем в економіці. Ці знання студенти-економісти отримують при вивченні дисциплін «Інформаційні системи й технології на підприємствах», «Системи прийняття рішень» та ін., де вивчають питання проектування та експлуатації сучасних автоматизованих інформаційних систем, заснованих на використанні розподіленого комп'ютерного інтелекту й сучасних засобів телекомунікації. При проектуванні АРМ фахівця (економіста) отримані знання дозволяють студентам у середовищі додатків MS Office розробляти зручний інтерфейс користувача і організовувати видачу результатів рішення задач у наочному виді.

Надалі при вивченні спеціальних дисциплін і, особливо, у дипломній роботі студенти використовують сучасний інструментарій аналізу й обґрунтування економічних рішень, що навряд чи можливо реалізувати без використання можливостей, що їх надають сучасні інформаційні технології.

З огляду на вимоги сьогодення часу, велика увага кафедрою приділяється необхідності вироблення в майбутніх фахівців – економістів, фінансистів, бухгалтерів і менеджерів потреби самостійного пошуку потрібної інформації, її творчого переосмислення й застосування для вирішення прикладних задач. Із цією метою в робочих програмах дисциплін інформаційного циклу велику питому вагу займають різні види самостійної роботи студентів. Це не тільки традиційна підготовка до лекцій, практичних і лабораторних робіт, але й самостійне засвоєння окремих розділів програм інформаційних дисциплін з наступним активним обговоренням результатів виконаної роботи на семінарах у студентських колективах. Уміння не тільки знайти потрібну інформацію, не тільки в письмовому виді представити результати пошуку, але й переконливо представити результати своєї роботи колегам дозволить випускникові надалі ефективно здійснювати свою професійну діяльність.

Список використаних джерел:

1. Смоленцева Л.В. Дидактическое моделирование профессионально-компьютерной подготовки бакалавров-экономистов [Электронный ресурс] / Л. Смоленцева. – Режим доступа: http://ifets.ieee.org/russian/depository/v12_i4/html/4.htm

нко Е.А.

*ГВУЗ «Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры», Украина*

ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ЭКОНОМИСТОВ

Международными организациями, такими как Всемирный банк, Всемирный экономический форум, Европейский форум по проблемам управления неоднократно отмечалось, что самыми узкими местами в конкурентоспособности Украины являются экономика и управление как сферы деятельности, так и как разделы науки, в то время как конкурентоспособность на современном этапе является основой прогресса.

Владение экономистами и менеджерами методами анализа механизмов действия основных экономических законов, законов организации в статике и динамике, методами применения научных подходов и принципов управления различными объектами, методами и моделями анализа, нормирования, прогнозирования, оптимизации, оценки управленческих решений и их последствий в различных областях науки, техники, экономики, управления обеспечивают в конечном итоге конкурентоспособность страны [1].

Принятая развитыми странами концепция повышения эффективности использования природных ресурсов с целью снижения затрат на производство необходимой обществу продукции, а также определение структуры, состава и объема выпускаемой продукции, соответствующей мировым стандартам качества, поддерживается профессионализмом не только ученых и чиновников высшего ранга, а прежде всего экономистов и менеджеров, работающих непосредственно в сфере общественного производства. По мнению многих экспертов, современными методами экономического анализа, установления сложившихся причинно-следственных связей, важность выявления которых подтверждена Нобелевской премией по экономике 2011 года, выпускники даже ведущих вузов Украины владеют в лучшем случае на уровне общих понятий, а не на уровне освоенной методики и практического применения.

В настоящее время сложились следующие тенденции развития высшего образования: стандартизация образовательных процессов, развитие электронных образовательных технологий, снижение роли индивидуального подхода, интенсификация учебного процесса, возрастание объема самостоятельной работы студентов наряду с сокращением аудиторной работы в ущерб групповой работе, учебно-исследовательской, экспериментальной для решения конкретных проблем. По мнению учёных, проблема является одной из форм понимания. Постановка проблемы является самым важным моментом современного обучения, которое предполагает сначала создание под руководством преподавателя проблемных ситуаций, а затем активную самостоятельную работу по их разрешению. В процессе поиска и решения сложных вопросов, требующих актуализации знаний, навыков анализа, умения видеть за отдельными фактами явления закономерность, происходит овладение профессиональными знаниями,

навыками, умениями, развитие способностей думать и действовать в темпе современной жизни.

Вследствие принятого в Украине гуманитарного подхода к образованию, роль ряда дисциплин, направленных на изучение методов экономических исследований и методик экономических расчётов, снизилась по количеству часов в учебных планах. В некоторых вузах вместо современной науки эконометрии, которая соединяет актуальную экономическую информацию в виде статистических данных с методами компьютерной обработки, теории вероятностей, анализа с позиций соответствия экономических явлений и процессов основам теории, поставленным целям и критериям, и предназначена для выявления сложившихся причинно-следственных связей между экономическими объектами и явлениями [2], преподается только часть – экономико-математическое моделирование. Преобладают более простые методы изучения экономических процессов – ретроспективный, трендовый анализ, а факторный, функционально-стоимостной анализ, нормативный, расчетно-конструктивный, экономико-математические методы представлены избирательно. Детерминированный, корреляционно-регрессионный анализ экономических показателей, экономико-математические модели практически отсутствуют в курсовых и дипломных работах студентов-экономистов, несмотря на наличие современного программного обеспечения, избавляющего от трудоёмких вычислений и позволяющих экспериментировать. Но для экспериментов нужно генерировать идеи и уметь ставить проблемы. Необходимо совершенствование системы образования на основе понимания процессов, а не заучивания истин и проигрывания на компьютере стандартных ситуаций. Главное – понять, потом – знать и уже потом – подобрать релевантную информацию.

В настоящее время представляется необходимым усилить подход к изучению экономических дисциплин на основе применения современных научных методов анализа, синтеза, прогнозирования, оптимизации, расчетно-конструктивного, уйти от описательного стиля обучения. Поэтому главным в образовательном процессе является неполучение информации и даже не её поиск, а понимание сущности явления, принципа, закона, закономерности и т.д. Образовательный процесс должен делиться на три этапа: получение информации; анализ, результатом которого являются знания; синтез, результатом которого является понимание и ясное изложение смысла проделанной работы в формулировании выводов. Тотальное неумение последнего представляется настоящим бедствием, показывающим нарастание невежественности и недостатков общего развития будущей интеллигенции, людей с высшим образованием, специалистов и магистров.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкуренция: учеб. пособ.: пер. с англ. / М. Портер. – М.: ИД «Вильямс», 2000. – 495 с.
2. Орлов А.И. Эконометрика: учебник / А.И. Орлов. – М.: Экзамен, 2002. – 576 с.

Мусієнко О.Л., Зелінська О.В.
Вінницький національний аграрний університет, Україна

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПІДГОТОВКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ФАХІВЦЯ В ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ

Аналіз психолого-педагогічної літератури свідчить про те, що існує чимало досліджень, присвячених вивченню змісту професійно значущих якостей таких фахівців, як: педагоги (Н.В. Кузьміна, Є.Ф. Зеєр, В.Г. Кунтиш), військові (В.О. Ройлян), психологи (І.А. Мартинюк) та інші.

Також впродовж останніх років з'явилась певна кількість професіографічних досліджень таких професій як: менеджер, бухгалтер, маркетолог, службовець банку тощо.

Але в сучасних умовах становлення і розвитку нового соціально-економічного суспільства у нашій країні, у невизначених чітко умовах і вимогах як юридичного, так і економічного характеру, проблема підготовки конкурентоспроможного фахівця з набором необхідних до економічної діяльності професійно значущих якостей, набуває все більшої актуальності.

1. Теоретична модель конкурентоспроможного спеціаліста.

Аналіз наукової літератури дає можливість зробити висновок, що забезпечити високу ефективність у ринкових умовах може тільки професіонал, який володіє певними професійними якостями, інтегрованими управлінськими навичками, такими як [1]:

- *адаптаційна мобільність*: схильність до творчих форм діяльності, неперервність, поглиблення й оновлення знань, ініціативність, нетерпимість до відсталості, консервативних проявів, прагнення вчити інших, бажання якісних змін в організації і в змісті власної діяльності, готовність до обґрунтованого ризику, прагнення нововведень, розширення кола своїх повноважень, діловитість;
- *контактність*: товариськість, емпатія, інтерес до людей, високий рівень розуміння у сфері міжособистісних відносин, здатність приваблювати людей, бачити себе зі сторони, слухати, розуміти і переконувати людей, уміння подивитися на конфліктну ситуацію очима співрозмовника;
- *стресостійкість*: інтелектуальна й емоційна захищеність у проблемних ситуаціях, самовладання і тверезість мислення у прийнятті колективних рішень, володіння навичками саморегуляції стану;
- *домінантність*: власність, честолюбство, прагнення до особистої незалежності, лідерство, готовність до безкомпромісної боротьби за свої права, самоповагу, високий рівень самооцінки і прагнень, сміливість, вольовий характер.

У свою чергу американець Стівен Коуві (Stephen Covey) стверджує, що ефективного професіонала у бізнесі визначають його професійні звички, які знаходяться на перетині трьох речей [4]:

1. Знання (відповідь на завдання “Що робити?” і “Чому це робити?”);
2. Навички (“Як це робити?”);
3. Бажання (“Чи хочу я це робити?”).

Представники американської дослідницької організації Gawwup за результатами своїх спостережень називають визначені Коуві звички – талантами і стверджують, що існує три групи талантів [4]:

1) таланти прагнення досягти успіху (орієнтація на досягнення, енергійність, конкурентність, амбіційність тощо);

2) таланти мислення (сконцентрованість, самодисципліна, аналітичність, акуратність, стратегічне мислення, системне мислення, креативність тощо);

3) таланти міжособистісних стосунків (розуміння емоцій інших людей, комунікабельність, уміння працювати в команді тощо).

Отже успіх у бізнесі лежить на перетині управлінських знань, ділових навичок і внутрішньої енергії.

Набувають актуальності дослідження з проблем формування в особистості якостей ділової людини, які характеризують можливості особистісного потенціалу і суспільно-громадській, державно-політичній, виробничій сферах.

Поняття “ділова людина” розглядається у трьох основних аспектах. Це, по-перше, особистість взагалі, з набором певних рис, якостей, способів поведінки, що проявляються у повсякденному житті та діяльності; по-друге, представник соціальної самореалізації людства, пов’язаної з функціонуванням націй і народностей у суспільно-політичному житті; по-третє, професіонал та спеціаліст у виробничій сфері. Предметом нашої уваги є останній.

Серед значущих якостей ділової людини більшість дослідників передусім називають цілеспрямованість, креативність, інтелігентність, лідерські здібності і схильність до новацій. Дехто з вітчизняних фахівців до них додають товариськість, працездатність, самовладання, відкритість, творчий підхід до справ, соціальну активність і відповідальність.

До якостей ділової людини можна віднести ініціативність, чесність, працелюбність, рішучість, практичність, організованість, наполегливість, комунікабельність, самокритичність.

Серед якостей, необхідних для успішної психофізіологічної взаємодії з предметами та знаряддями праці в конкретних соціально-економічних умовах і трудовому колективі майбутній професіонал повинен мати певний набір якостей. Фахівці виділяють серед них найбільш потрібні для сучасного випускника. Це – компетентність, здатність до організації й планування; самостійність, готовність приймати рішення і нести за них відповідальність; уміння визначати шляхи при впровадженні прийнятих рішень у практику; своєчасно вносити корективи, враховуючи реалії оточуючих обставин; спрямованість на співробітництво.

Аналізуючи чинники успішності підприємницької діяльності, спеціалісти визначають такі провідні якості підприємця: пошукова активність, соціальна відповідальність, організованість, практична спрямованість, волева наполегливість.

У сучасних умовах розбудови і прискоренні соціально-економічного розвитку України особливого значення набувають такі якості випускника економічного ВНЗ як: ініціативність у розв’язанні нетрадиційних задач, мобільність,

креативність, спроможність до самоосвіти, цивілізаційна толерантність, інтеркультурологічна компетенція, що у свою чергу, разом із знанням іноземної мови уможлиблюють здатність до кваліфікованої професійної діяльності як вдома, у своїй країні, так і в іншомовному середовищі.

На думку Г.О. Копил, випускники економічних ВНЗ нашої країни зможуть лише тоді застосувати свої професійні якості повною мірою, з найбільшою користю, коли ці якості будуть поєднані з оновленою, збагаченою професійною культурою, а тому формування культури майбутнього магістра економічного профілю є однією з актуальних соціально-педагогічних проблем сьогодення [5].

Професійна культура фахівця – це інтегральна якість, яка базується на міцному фундаменті розвинених власне професійних якостей і властивостей, а також культури філософського, соціального, економічного, екологічного та іншого мислення, на готовності людини і вмінні реалізовувати нею увесь свій духовно-моральний потенціал [5].

2. Особливості дистанційного навчання для студентів економічних спеціальностей.

Розвиток науки і виробництва призводить до необхідності підвищення вимог до професійної підготовки майбутнього фахівця економічного профілю. Це пов'язано з тим, що перехід економіки країни на більш високий рівень, налагодження економічних зв'язків із зарубіжними країнами неможливе без сформованості у суб'єктів цих процесів певного рівня економічної культури. Таким чином, соціально-економічні перетворення в сучасному суспільстві ставлять нові завдання перед системою освіти.

Система дистанційної освіти в даний час спрямована на вирішення завдань професійно-особистісного становлення учня, специфіки видів його діяльності, і постійно змінюються кола функціональних обов'язків.

Глобальною метою функціонування відкритої дистанційної освіти є підготовка учнів до повноцінної та ефективної участі у громадській та професійній сферах в умовах інформаційного суспільства. Внаслідок чого, слід зазначити актуальність розвитку даного напрямку в ході підготовки фахівців економічного профілю [6].

Передбачається, що процес дистанційного навчання (ДН) студентів економічних спеціальностей ВНЗ буде більш ефективним, якщо буде реалізована сукупність певних педагогічних умов: підготовка студентів економічних спеціальностей включає формування прагнення до підвищення рівня їхньої комп'ютерної культури; знання, уміння і навички, отримані студентами, актуалізуються при вирішенні особистісних та професійних завдань; розвиток відповідних умінь і навичок більш ефективний, якщо включати в інноваційні елементи і пошукове, розвивальне навчання, а також творчі елементи.

Вивчення ряду дисциплін у процесі ДН передбачає розвиток інтелектуальних процесів і розумової діяльності, спрямованих на вирішення особистісних та професійних завдань, на ліквідацію комп'ютерного когнітивного дисонансу (особистісного конфлікту, що виникає в результаті необхідності використання

комп'ютера у своїй діяльності і відсутністю знань, необхідних для цього), формування і розвиток певних знань, умінь, навичок.

При ДН повинна розвиватися і культура особистості в цілому, тому не слід забувати про виховання у студентів здатності мислити, аналізувати, формувати готовність до самостійного пошуку вирішення проблем, до оригінального, нестандартного бачення предметів і явищ, до творчого перетворення дійсності. Це забезпечує випускникам економічних спеціальностей більш ефективну адаптацію на ринку праці в нових соціально-економічних умовах і стає одним із найбільш дієвих способів уникнути знеособлення, стандартизації підходів, воно орієнтує на створення активної позиції студента.

У процесі використання дистанційних технологій професійної освіти основна частина навчального часу відводиться для самостійної роботи студентів. Отже, необхідно створити певні умови навчання, а саме: наявність електронних підручників; електронних освітніх баз даних; навчально-методичних посібників; методичних рекомендацій щодо виконання конкретних дій по тій чи іншій проблемі розв'язання пізнавальних завдань.

При розробці навчально-методичного комплексу (НМК) для ДН студентів економічних спеціальностей, слід враховувати, які кроки має здійснювати студент при виконанні завдання:

1. Студент повинен точно усвідомити мету завдання.
2. При виконанні підготовчого компонента завдання: у разі невдачі – використання доступних засобів і повторне виконання завдання.
3. При виконанні основного пізнавального компонента завдання:
 - провести уявний аналіз об'єкта вивчення;
 - визначити можливу послідовність дій. При необхідності побудувати модель, таблицю, схему та ін.;
 - виходячи з поставленої мети і варіативного алгоритму дій, закладеного в завданні, виконати необхідні дії та отримати результат. При необхідності скористатися роз'ясненням до завдання, банком інформаційної підтримки та допомоги або програмними засобами, які забезпечують дистанційний зв'язок з викладачем;
 - сформулювати висновок у словесній, знаковій чи графічній формі;
 - провести аналіз результатів.

При вирішенні поставленого завдання студенти повинні врахувати всі можливі варіанти розв'язання проблемного завдання, вивчити теорію і технологію подання нової інформації. Даючи студентам самостійне завдання, спрямоване на вирішення реальної ситуації, ми залучаємо їх до процесу синтезу суб'єктивно нового знання. Це сприяє більш глибокому розумінню і міцному засвоєнню знань, а не тільки запам'ятовуванню отриманої інформації.

Використання НМК при ДН дозволяє вирішувати завдання не доступні через трудомісткість при традиційних формах навчання. До них можна віднести завдання дослідницького типу, наприклад, з аналізу виробничих ситуацій. Складність їх втілення у звичайній навчальній діяльності полягає в тому, що викладачеві практично неможливо передбачити поведінку того чи іншого

об'єкта в постійно мінливих умовах. Інформаційні технології таку можливість надають. Такі завдання є найбільш наближеним варіантом до реальних виробничих і наукових ситуацій.

Так, наприклад, можна спробувати створити і показати економічні аспекти діяльності віртуального промислового підприємства. Тим самим детально на прикладі цього віртуального виробництва провести економічну експертизу (основні показники продуктивної діяльності виробництва, його економічну ефективність). Охарактеризувати наочно і практично в рамках віртуального середовища таке поняття як: економічний ризик (діяльність суб'єктів господарського життя, пов'язану з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, коли є можливість оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, невдач і відхилень від мети на основі кількісного і якісного аналізу систем та операцій в кожному з розглянутих варіантів). Для підвищення ефективності процесу засвоєності матеріалу в цьому штучно створеному середовищі необхідно показати взаємозв'язок економіки з іншими науками.

Висновки. Таким чином, ДН дозволяє використовувати сучасні технічні можливості, створювати потрібні для навчання мультимедійні комплекси, програми, що моделюють освітнє середовище і створюють умови віртуального навчання, що підвищує ефективність засвоєння економічних понять, оволодіння дослідницькими вміннями, забезпечує підвищення самостійної активності учнів за рахунок індивідуалізації процесу навчання під керівництвом автоматизованої навчальної системи, а також забезпечується образне представлення інформації, що істотно підвищує ефективність процесу навчання.

Отже, використання інформаційних технологій для навчання студентів економічних спеціальностей забезпечує більш глибоке сприйняття знань, дозволяє індивідуалізувати, диференціювати обсяг і послідовність їх подачі. Інформаційне навчальне середовище робить студента активним учасником процесу навчання, сприяє залученню його в творчий процес співпраці, створює умови для самостійного отримання знань, їх ефективного засвоєння за допомогою автоматизованого процесу контролю.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н. Проблема підготовки майбутніх економістів до управлінської діяльності / Н. Волкова // Неперервна професійна освіта: теорія і практика: науково-методичний журнал. – 2002. – Вип.1 (5).
2. Гіптерс Г. Виховання діловитості і творчості майбутніх фахівців економічного профілю / Г. Гіптерс // Рідна школа. – 2005. – груд.
3. Зеер Э.Ф. Психология профессионального образования / Э.Ф. Зеер. – М.: Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «Модек», 2003. – 480 с.
4. Карпенко Н. Удосконалення підготовки магістрів з маркетингу відповідно до міжнародних стандартів. Професійна освіта в маркетингу / Н. Карпенко. – 2005.
5. Копил Г.О. Соціальне значення формування професійної культури студентів економічних спеціальностей / Г.О. Копил // Нові технології навчання: наук.-метод. зб. – К.: Наук.-метод. центр вищої освіти, 2004. – Вип. 36.
6. Тихомиров В.П. ДО: история, экономика, тенденции / В.П. Тихомиров // Дистанционное обучение. – 1997. – №2.

7. Олифер В. Компьютерные сети. Принципы, технологии, протоколы: учебник для вузов / В. Олифер, Н. Олифер. – СПб.: Питер, 2007. – 960 с.
8. Оконь В. Основы проблемного обучения / В. Оконь. – М., 1968. – С. 65.
9. Фомин Н.В. Теоретическая модель конкурентоспособного специалиста / Н.В. Фомин // Инновации в образовании. – 2004. – № 3.
10. Чабан Н.І. Характеристика поняття “ділова людина” та її якостей у сучасних дослідженнях / Н.І. Чабан // Таврійський вісник освіти. – 2003. – №1.

К.є.н. Нікіфорова Л.О., Ількова Д.В.

Вінницький національний технічний університет, Україна

ПЕРСОНАЛ ЯК ГОЛОВНИЙ РЕСУРС СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*«Залиште мені мої фабрики, але заберіть моїх людей,
І скоро підлога моїх заводів заросте травою.
Заберіть мої фабрики, але залиште моїх людей —
і незабаром у нас будуть нові заводи, ще кращі за попередні»*

Ендрю Карнегі

Сучасна система менеджменту – це мистецтво прийняття неординарних рішень, інтуїція і передбачення. Тому провідні фахівці з питань управління стверджують, що нині успіх будь-якого підприємства на 95% залежить саме від того, наскільки цим критеріям відповідають його працівники [1]. Так, французький консультант із менеджменту та проблем персоналу П'єр Морнель [2] емпіричним способом вивів закон: «Якщо ви помилились у виборі співробітника і виправили цю помилку через півроку, його заміна становитиме суму, яка дорівнює приблизно двом із половиною річних посадових окладів цього співробітника» [2].

Кожне підприємство рано чи пізно приходиться до висновку, що персонал – це його головний ресурс [1]. У сучасному конкурентному середовищі складно чимось кардинально відрізнитися від конкурента: усі ресурси майже однаково доступні на ринку, тому в останнє десятиліття почала активно розвиватися тенденція інвестування коштів у розвиток власного персоналу. Адже саме від людей, які працюють на підприємстві, залежить його успіх на ринку, якість виробленого товару чи послуги, рівень пізнаваності його серед інших підприємств і популярність серед клієнтів [3].

Однак, кожне підприємство має свої специфічні вимоги до такого ресурсу, як персонал, і лише відповідаючи цим вимогам, працівники можуть забезпечити його успіх. Ці вимоги залежать від багатьох факторів, серед яких слід виділити: позицію підприємства на ринку, стратегію його розвитку, корпоративний дух і корпоративну культуру, тощо. Варто підкреслити, що ефективну діяльність підприємства забезпечує не лише підбір персоналу у відповідності до вимог самого підприємства, але й подальша систематична робота з ним. Адже навіть дуже перспективний працівник, потрапляючи у несприятливий

соціально-психологічний клімат колективу, досить швидко втрачає свій потенціал [4].

Великі транснаціональні підприємства вже давно усвідомили вагомість цих аргументів і в кожному з них є відділ, який працює з персоналом [1]. На таких провідних підприємства на сьогодні вже існують індивідуально розроблені і прописані алгоритми, які стосуються праці самого персоналу та роботи з ним в цілому. Менеджери по роботі з персоналом лише контролюють їх виконання, а це можливо лише за продуманого підходу до організації управління персоналом в цілому. Одним із фундаментальних факторів цього є розуміння працівників не лише як трудових ресурсів, а і як окремих особистостей. Адже кожний працівник прагне реалізувати себе в цьому житті, тому, що успіх – це реалізовані цілі. Оскільки цілі у людей різні, головне завдання керівника чи менеджера – організувати роботу так, щоб особисті цілі людини збігалися з цілями того підприємства, де він працює. У результаті співпадіння цілей підприємства і працівника виникає синергійний ефект, який швидко призводить до успіху і працівника, і підприємства в цілому. Професійний менеджер повинен досягати того, щоб його підлеглі вважали поставлені перед ними цілі своїми власними, внаслідок чого вони активно прийматимуть участь у їх реалізації.

Сучасні ринкові умови вимагають від менеджерів нового типу вміння знаходити вузькі місця на ринку товарів і послуг, ліквідувати дефіцит і сприяти тим самим прогресу свого підприємства. Залежно від конкретного завдання (постановка нової мети, збір ідей та пропозицій, впровадження ідей у виробництво, пошук партнерів і замовників, реклама і т. д.) потрібен підбір колективу з урахуванням конкретних психофізичних якостей окремих людей. В даний час багато західних підприємств та організацій ведуть професійний відбір, враховуючи базисні психологічні ознаки, відкриті К.Г. Юнгом [5]. Інші науковці притримуються теорії про розподіл працівників за класифікацією 2A1A, автором якої є Шиян А.А. [6]. На думку багатьох вчених, це дозволяє створити ефективно працюючі ланки і колективи для вирішення конкретних професійних завдань.

Отже, персонал на підприємстві відіграє центральну роль у забезпеченні ефективності його діяльності. У результаті використання сучасних тенденцій в управлінні персоналом оновлюється, якісно удосконалюється й розвивається потенціал працівників, підвищується рівень обслуговування, збільшуються обсяги виробництва, розширюються сфери й позиції на ринках самого підприємства. Забезпечення ефективного управління персоналом й розумним використанням людського потенціалу на підприємстві здійснюється шляхом підвищення професійної компетенції управлінського персоналу, що, в свою чергу, забезпечує відповідність компетенції співробітників поточним і перспективним завданням організації й буде сприяти досягненню ефективних показників роботи підприємства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Шелдрейк Д.І. Теория менеджмента от тейлоризма до японизации / Д.І. Шелдрейк. – СПб.: Політ, 2008. – 210 с.

2. Мухаровський М. Персонал – новий об’єкт підтвердження відповідності / М. Мухаровський, О. Глухова. – К.: Політ, 2003. – 180 с.
3. Щур О. Практика управління / О. Щур. – К.: Кондор, 2008. – 340 с.
4. Нікіфорова Л.О. Методи розрахунку потенціалу спільної економічної діяльності колективу на основі Іс: матеріали ХІ науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу, співробітників та студентів ВНТУ (10-11 березня) [Електронний ресурс] / Л.О. Нікіфорова. – Вінниця: УНІВЕРСУМ–2011. – №8. – С. 76. – Режим доступу: <http://conf.vstu.vinnica.ua/allvntu/2011>
5. Каганець І. Психологічні аспекти в менеджменті: типологія Юнга, соціоніка, психоінформатика / І. Каганець. – К.-Тернопіль: Мандрівець-“Port-Royal”, 1997. – С. 250.
6. Shiyan A.A. Types of Economic Behavior: The Instrument for Management of Individuals, Institutions, Countries and Humankind: [Електронний ресурс] / A.A. Shiyan, L.O. Nikiforova. – SSRN, 2011 – Режим доступу: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm>

Тихомирова М.В., к.э.н. Гончар Л.А.

Днепропетровский университет имени А. Нобеля, Украина

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИЯМИ

Глобальный экономический кризис принудил изменять не только организационные структуры и методы управления экономикой, но и формировать новые пути развития, способствующие эффективной интеграции Украины в мировом рынке.

Одним из путей выхода предприятия из экономического кризиса является разработка новых подходов к организации производственно-экономической деятельности, формирование гибкой инновационной политики и стратегии управления, способной быстро адаптироваться к сложным внешним условиям.

Под инновацией понимают целенаправленно проводимые изменения во всех сферах хозяйственной деятельности компании для адаптации к внешней среде с целью долгосрочной эффективности функционирования компании. При этом в широкой интерпретации инновации рассматривают как научно-технический прогресс в рамках отраслей, стран и регионов [1].

По причинам проведения инновации классифицируются на адаптационные инновации, которые позволяют предвидеть возможные перемены во внешней среде.

Классификация инноваций по объекту позволяет их подразделить на четыре основные типа:

- продуктовые нововведения, которые касаются создания нового продукта;
- технологические нововведения, которые касаются новой технологической идеи, положенной в основу производства;
- управленческие нововведения направлены на внедрение новых средств и методов внутрифирменного управления;
- маркетинговые нововведения касаются новых маркетинговых подходов.

Анализ проведенных исследований показал, что в настоящее время существуют различные подходы, которые могут быть использованы в управлении инновационной деятельностью предприятий.

В частности повысить качество организованность и эффективности управляемых объектов позволяет системный подход [2].

Воспроизводственно-эволюционный подход ориентирован на постоянное возобновление производства объекта для удовлетворения потребностей конкретного рынка с меньшим, по сравнению с лучшим аналогичным объектом на данном рынке, совокупными затратами на единицу полезного эффекта.

Сущность функционального подхода в том, что потребность рассматривается как совокупность функций, которые нужно выполнить для удовлетворения потребностей. При этом подходе устанавливаются функции и создаются несколько альтернативных объектов для выполнения функций.

Маркетинговый подход предусматривает ориентацию управляющей подсистемы менеджмента при решении любых задач на потребителя.

Нормативный подход заключается в установлении нормативов управления по всем подсистемам менеджмента. Нормативы должны вводиться по важнейшим элементам подсистем: целевой, обеспечивающей, управляемой и управляющей. Эти нормативы должны отвечать требованиям комплексности и эффективности обоснованности.

Комплексный подход предполагает учет всех возможных аспектов деятельности предприятия и их взаимосвязь. Если упустить один из обязательных аспектов менеджмента, то проблема не будет полностью решена.

Директивный подход включает в регламентации функций, прав, обязанностей, нормативов качества, затрат и элементов системы управления в нормативных актах. В основе этого подхода лежат административные методы, опирающиеся на различные законодательные акты и систему нормативно-директивных.

Ситуационный подход концентрируется на том, что пригодность различных методов управления определяется конкретной ситуацией, возникшей в конкретное время.

В результате проведенного анализа существующих подходов к управлению инновационной деятельностью на предприятии.

При организации инновационной деятельности следует выделить две группы факторов:

- внутренние факторы следуют подразумевать проблемы сложившиеся внутри предприятия и требующие решения путем проблем сложившиеся внутри предприятия и требующие решения путем проведения инноваций;

- внешние следует понимать любые изменения, происходящие во внешней среде и ведущий к адаптации к новым условиям в результате внедрения инноваций.

Процесс управления инновационной деятельностью как процесса управления изменения создает основу для разработки комплексной системы

Список использованных источников:

1. Хотяшева С.М. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / О.М. Хотяшева. – СПб.: Питер, 2005. – 318 с.
2. Краснокутская Н.В. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / Н.В. Краснокутская. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

ЗМІСТ

АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

<i>Артеменко Ю.Ф.</i> Роль страхування в соціально-економічних процесах...	3
<i>Байбулекова Л.А.</i> Современное состояние и проблемы фондового рынка Республики Казахстан.....	5
<i>Баскаков А.Ю.</i> Проблеми досягнення економічної безпеки в умовах фінансової глобалізації.....	13
<i>Бейсембинова А.Ш.</i> Актуальные аспекты инвестиционной деятельности.....	16
<i>Головань С.И., Бабич Ю.А., Калинин А.А.</i> Методы государственного регулирования фондового рынка.....	22
<i>Грачева Т.Я., Гупал А.М., Воробйов А.С.</i> Несколько подходов в моделировании финансовых рисков.....	27
<i>Дзюба И.М., Дзюба С.В.</i> Управление повышением конкурентоспособности продукции горных предприятий с учетом оценки состояния фондового рынка Украины.....	30
<i>Заїка А.Д.</i> Проблема міграції валютних криз: теоретичний аспект.....	32
<i>Киш Л.М., Яковенко Л.В.</i> Фондова біржа та напрямки її роботи.....	35
<i>Кравчук Н.С.</i> Конкурентоспроможність комерційного банку: суть та оцінка.....	38
<i>Літовська І.М.</i> Проблеми функціонування банківської системи України та шляхи їх вирішення.....	41
<i>Мигута О.Г., Говорушко Т.А.</i> До питання процесу залучення підприємствами інвестиційних ресурсів.....	43
<i>Ніколаєв Т.Г.</i> Аналіз можливостей використання моделей іпотечного ринку в Україні.....	45
<i>Потапова-Синько Н.Е., Кравченко Н.И., Ромасюк В.В.</i> Оценка и эффективность реструктуризации предприятия.....	48
<i>Примаченко Л.В., Говорушко Т.А.</i> Ефективність реструктуризації підприємства.....	50
<i>Пчелянська Г.О., Піщеньок І.О.</i> Особливості розробки інвестиційної стратегії підприємства.....	53
<i>Рожкова К.І.</i> До проблеми оцінки ринкової капіталізації банків в Україні.....	55
<i>Свєшнікова К.Т.</i> Систематизація класифікаційних ознак валютного ризику.....	58
<i>Спілка О.В.</i> Стратегічне планування діяльності страхової компанії.....	61

<i>Телего К.О.</i> Вплив фінансової відкритості на економічне зростання країн.....	63
<i>Тян Р.Б., Цыглин А.Н.</i> Фьючерс на индекс украинских акций – новый инструмент на фондовом рынке Украины.....	65
<i>Удовикова Т.В.</i> О методе составления рейтинга страховых организаций...	67
<i>Цуркан І.М., Полякова Ю.Д.</i> Страхування депозитів: проблеми та перспективи.....	70
<i>Чистяк О.А.</i> Обґрунтування моделі інвестування інноваційного розвитку основних засобів виробництва.....	72
<i>Шкляр А.І.</i> Побудова індексу фінансової нестабільності: актуальні підходи для України.....	74
<i>Шукатко А.О.</i> Принципы формирования эффективной инвестиционной политики страховой компании.....	77
<i>Яковенко О.Г., Заворотченко К.Н.</i> Биномиальный метод моделирования цены опциона.....	79

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ

<i>Бакова І.В., Пронін О.І.</i> Практична підготовка фахівців з економіки за інноваційними принципами.....	82
<i>Белан Е.П.</i> Формирование готовности бакалавров менеджмента к предпринимательской деятельности.....	85
<i>Борисова С.П.</i> Содержание профессиональной деятельности студентов – будущих экономистов.....	89
<i>Дяченко Н.І, Поліщук Н.О.</i> Проблема оцінювання результатів навчальних досягнень студентів економічних спеціальностей з гуманітарних дисциплін.....	91
<i>Єгорова С.Я., Михайленко Т.В.</i> Інформаційна компетентність економіста – вимога інформаційного суспільства.....	95
<i>Лантух Е.В., Тимченко Е.А.</i> Проблемы высшего профессионального образования экономистов.....	98
<i>Мусієнко О.Л., Зелінська О.В.</i> Сучасні підходи до підготовки конкурентоспроможного фахівця в галузі економіки.....	100
<i>Нікіфорова Л.О., Ількова Д.В.</i> Персонал як головний ресурс сучасного підприємства.....	105
<i>Тихомирова М.В., Гончар Л.А.</i> Подходы к управлению инновациями.....	107

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції
«АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ»
(24-25 листопада 2011 року)

У шести томах

Том 5. Теоретико-методологічні засади дослідження
фінансово-економічних процесів та методика їх викладання

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор Біла К.О.
Технічний редактор Капуш О.Є.

Здано до друку 18.11.11. Підписано до друку 22.11.11.
Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум.др.арк. 7,38. Тираж 100 пр. Зам. № 1111-05.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 6.11.09р.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com
e-mail: conf@confcontact.com

[illegible]