

**Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Державний вищий навчальний заклад
«Національний гірничий університет»
Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет**

**Кафедра економічного аналізу
та фінансів**

**МАТЕРІАЛИ СТУДЕНТСЬКОЇ
НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

*«Проблеми і перспективи створення
ефективного фінансового механізму»*

27-28 квітня 2011 року

ДНІПРОПЕТРОВСЬК

ББК 65.9 (4 Укр) 26
УДК 336

Проблеми і перспективи створення ефективного фінансового механізму / Матеріали студентської наукової конференції (Дніпропетровськ, 27-28 квітня 2011 року). – Дніпропетровськ: ДВНЗ «НГУ», 2011. – с. 101.

Матеріали студентської наукової конференції висвітлюють сучасні проблеми фінансової теорії та практики.

ВІДПОВІДАЛЬНА ЗА ВИПУСК:

Крилова О.В. – к.т.н., доцент кафедри ЕА і Ф

УКЛАДАЧ:

Цуркан І.М. – к.е.н., доцент кафедри ЕА і Ф

За стиль, редакцію та достовірність поданих матеріалів студентської наукової конференції несуть відповідальність їх автори.

Усі права застережені. Розповсюдження і тиражування матеріалів студентської наукової конференції без офіційного дозволу авторів заборонено.

Автухова В.І.

Ст. зр. ЕФ-07-1

Науковий керівник:

К.е.н., проф. каф. ЕА і Ф

Соляник Л.Г.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Підприємство займає центральне місце в народно-господарському комплексі будь-якої країни. Від рівня продуктивності підприємства, його фінансового стану залежить ефективність економіки та індустріальний потенціал держави. В ринкових умовах, коли конкурентоспроможність підприємств усіх форм власності, їх сильна позиція на ринку товарів і послуг значним чином залежать від вибору сфери діяльності й уміння забезпечити фінансову стабільність, інтерес економістів до фінансового планування та форм і методів контролю виконання фінансового плану постійно зростає. Саме тому питання підвищення ефективності процесу фінансового планування на підприємстві є актуальними та набувають важливого практичного значення.

Фінансове планування – управління процесами створення, розподілення, перерозподілення та використання фінансових ресурсів на підприємстві, що реалізується в деталізованих фінансових планах. Фінансове планування пов'язане з плануванням виробництва на підприємстві. Показники усіх планових фінансових документів тісно корелюються з планами обсягу виробництва, асортименту товарів, собівартості продукції. Головне призначення фінансового планування полягає у тому, щоб забезпечувати раціональну збалансованість активів і пасивів підприємства, а також надходжень та виплат платіжного обороту, тобто забезпечити достатню кількість коштів для виконання підприємством своїх зобов'язань. Процес фінансового планування починається з аналізу фінансового стану підприємства станом на останній звітний період задля оцінки, виявлення основних тенденцій,

визначення пріоритетних напрямків і завдань підвищення фінансової стійкості підприємства. Наступним кроком процесу фінансового планування є проектування бажаного фінансового стану на кінець планового періоду, тобто побудова реалістичного проекту балансу активів і пасивів. Такий проект повинен відображати майбутній фінансовий стан підприємства і відповідати інтересам та очікуванням акціонерів і кредиторів. Третім етапом є порівняння прогностного фінансового стану підприємства з проектним, включаючи аналіз можливих відхилень. У випадку, якщо відхилення основних параметрів прогностного балансу від відповідних показників проектного визнаються незначними, отримані в результаті прогностичних розрахунків баланси активів і пасивів, доходів і витрат, надходжень і платежів затверджуються у складі фінансового плану. Якщо відхилення розрахункових параметрів визнані суттєвими, то приймається рішення про коректування вихідних даних, на основі яких було розраховано прогностичний баланс, або параметрів бажаного фінансового стану підприємства. Після досягнення прийнятної відповідності розрахункових параметрів балансу активів і пасивів підприємства бажаним параметрам, визначеним у процесі проектування, а також можливих коректив проекту, затверджується фінансовий план підприємства.

Підводячи підсумки, слід відзначити, що фінансове планування являє собою багатосторонній, різноплановий управлінський процес, що надає процесам підприємства однонаправленості та скоординованості, дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, професійно розв'язувати різноманітні управлінські завдання, забезпечити фінансову стабільність підприємства в умовах ринкового середовища. У контексті фінансової стабільності підприємств в умовах ринкового середовища фінансовому плануванню має відводитися особлива роль, оскільки воно пов'язане з ресурсним чинником — формуванням, розміщенням і використанням фінансових ресурсів та отриманням прибутку на вкладений у господарську діяльність капітал. Фінансове планування на підприємстві має надзвичайно важливе практичне значення, оскільки втілює встановлені цілі у

форму конкретних фінансових показників і забезпечує фінансовими ресурсами закладені в виробничому плані економічні пропорції.

Артюхова М. С.

ст. гр. ЕФ-06-1С

Науковий керівник:

К.т.н, доц. каф. ЕА і Ф

Крилова О.В.

РОЗВИТОК ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Сьогоднішню банківську діяльність неможливо уявити без найсучасніших інформаційних технологій, де абсолютна більшість банківських операцій великих корпоративних клієнтів й фізичних осіб на заході здійснюється за допомогою комп'ютерних ресурсів і технологій. Дослідження доцільності впровадження інформаційних технологій у банку сьогодні вже не актуальне, оскільки вони є складовою банківського бізнесу. Важливим стало вирішення питання вибору шляхів і методів доставки банківських послуг до наявних і потенційних споживачів. Реалізація цих завдань базується на плануванні, організації та впровадження дистанційної доставки банківських послуг. Для виконання поставлених завдань необхідно на основі аналізу чинних законодавчих і нормативних матеріалів, результатів теоретичних досліджень і практики банківської діяльності розвинути існуючі концептуальні підходи щодо становлення та механізму функціонування дистанційного банківського обслуговування та визначити основні напрямки його розвитку на найближчу перспективу.

Головні аспекти банківської діяльності у напрямі дистанційного обслуговування клієнтів банку викладені у працях таких дослідників як Лютий І.О., Рудакова О.С., Висящев А.Р., Харченко В., Романенко Л.Ф.

Основними напрямками дистанційного банківського обслуговування, які використовуються банками України, є: інтернет-банкінг, телефонний банкінг, відеобанкінг, мобільний банкінг, РС-банкінг та операції з платіжними картками. Кожний із цих видів дистанційного обслуговування розрахований на різні потреби клієнтів: вони не замінюють, а доповнюють один одного. Наприклад системи Інтернет-банкінгу дають змогу у будь-який час одержувати виписки з інформацією про платежі, проведені за допомогою платіжних карт, одержувати оперативну інформацію про поточний стан картрахунку та виконувати платежі з поточного рахунку. А за допомогою мобільного банкінгу можна за запитом одержувати на мобільний телефон інформацію про суму грошових коштів, які доступні для використання в даний момент та самостійно з мобільного телефону поставити картку в стоп-лист у випадку виявлення її зникнення.

Узагальнюючи конкурентні переваги віддаленого банкінгу, слід виділити наступні: значне скорочення операційних витрат, оперативність, зручність і простота використання, масштабність поширення.

Однак для впровадження електронних послуг необхідні значні витрати, обумовлені підвищеними вимогами до безпеки, надійності, захищеності й швидкої дії електронних систем. Їхнє впровадження обов'язково спричинить істотне збільшення витрат на підтримку й адміністрування програмно-апаратного комплексу банку. Проте поступовий прогрес у цій області банківської діяльності як у світі в цілому, так і в Україні очевидний. Адже навіть зараз можна спостерігати тенденцію до скорочення кількості відділень та філій, а натомість – перехід до дистанційного ведення бізнесу.

Для того, щоб перехід до дистанційного банківського обслуговування був здійснений успішно, необхідно визначити сутність дистанційного банківського обслуговування, його місце та роль в банківському секторі економіки, особливо принципи його функціонування, проаналізувати процеси формування та особливості сучасного стану дистанційного банківського обслуговування в Україні, а також виявити основні напрямки подальшого розвитку

дистанційного банківського обслуговування та розробити конкретні рекомендації щодо розвитку окремих послуг. Подальший розвиток дистанційного банківського обслуговування пов'язаний з організацією інформаційної безпеки, тому впровадження дистанційного банківського обслуговування неможливо без функціонування відповідної нормативно-правової бази та пов'язане із впровадження таких категорій як електронний підпис, електронний цифровий підпис, удосконалений електронний підпис, особистий ключ, відкритий ключ, сертифікат.

Бабанська О. М.

ст. гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

К.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Соляник Л.Г.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне функціонування підприємств у значній мірі обумовлене станом його грошових потоків, оскільки саме вони визначають платоспроможність підприємств та ліквідність балансу. Різноманіття наукових позицій, відсутність єдиної точки зору з приводу управління грошовими потоками суб'єктів господарювання свідчить про те, що це питання в методичному плані ще не вирішене, оскільки не напрацьовані концептуальні основи управління грошовими потоками

Поняття «управління грошовими потоками» досліджено багатьма авторами, серед яких: Бланк І. А., Коваленко Л.О., Ремньова Л.М., Поддєрьогін А. М., воно передбачає цілеспрямований вплив на процеси акумуляції грошових коштів, їх витрачання та втрат, динамічність, розподіл з метою збалансування фінансово-господарської діяльності підприємства.

Розробка концепції управління грошовими потоками підприємства об'єднує принципи управління, ціль та задачі, що трансформуються у функції

та інструменти реалізації, забезпечуючи інформаційну підтримку прийняття рішень щодо стратегії фінансово-господарської діяльності підприємства.

В основі розробки концепції управління грошовими потоками підприємства лежать наступні принципи: системність, адаптивність, незалежність, гнучкість, науково-аналітичне передбачення.

Виходячи з принципів управління грошовими потоками підприємства, розробляються цілі та задачі, цим самим визначається та структурується область дослідження даного процесу.

Основною метою управління грошовими потоками являється забезпечення фінансової стійкості підприємства, що сприяє його саморозвитку на інноваційній основі. На основі поставленої мети основними задачами управління грошовими потоками підприємства є: 1) забезпечення необхідними ресурсами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; 2) організація нагляду за основними показниками фінансово-господарської діяльності підприємства з позиції підтримки його ліквідності та платоспроможності; 3) планування окремих господарських операцій чи видів діяльності; 4) розробка оперативних і стратегічних планів підприємства та контроль над їх виконанням; 5) розробка організаційної структури та інформаційної системи підприємства.

Регулюючі дії, направлені на оптимізацію цільового критерію, повинні враховувати чинники внутрішнього і зовнішнього впливу на грошові потоки підприємства. Основним з них є організаційне і інформаційне забезпечення процесу управління, пошук ефективних способів розрахунків з дебіторами і кредиторами, оптимізація податкових платежів, раціональні джерела залучення позикового капіталу, створення ефективної системи розподілу фінансових ресурсів усередині підприємства.

При формуванні системи управління грошовими потоками підприємства вирішальним є виділення основних регулюючих механізмів, сприяючих досягненню поставленої мети. Управління грошовими потоками підприємства повинне реалізовуватися в двох основних напрямках: організаційно-правовому регулюванні і фінансовому управлінні.

Організаційно-правове регулювання визначається формою власності господарюючого суб'єкта, організаційною структурою, кадровою політикою, наявністю ефективної системи інформаційного забезпечення, нормами і процедурами взаємовідносин власників і т.д. Фінансове управління представлене дивідендною політикою, вибором форм розрахунків з покупцями і постачальниками, обліковою політикою, податковим менеджментом, системою розподілу фінансових ресурсів і т.д.

Запропонована концепція забезпечить ефективне управління грошовими потоками, так як вона ввібрала в себе та систематизувала основні аспекти цього управління, що допоможе керівникам підприємств, яким щодня необхідно приймати безліч управлінських рішень щодо розподілу і використання грошових коштів, а також ефективно розподіляти грошові потоки на поточну діяльність та інвестиційні потреби.

Бойко М.С.

ст. гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

ОСОБЛИВОСТІ ДОСУДОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ

Актуальність цієї теми полягає в тому, що фінансова санація, яка має за мету перетворити підприємство зі збиткового до прибуткового, майже не проводиться на державних підприємствах, а держава, в свою чергу, витрачає бюджетні кошти на дотації таким підприємствам.

Ціль даного дослідження полягає у встановленні причин неефективності існуючої системи досудової санації державних підприємств та розробці шляхів підвищення ефективності проведення досудової санації.

Проблемам фінансової санації та антикризового менеджменту присвячено праці Е. Альтмана, О. Терещенко Г. Александрова, В. Барінова, В. Вівера, Л. Бляхмана, С. Вагрича, О. Василенко, А. Грязнової, П. Дойля, Г. Іванова, А. Ковальова, Ж. Конана, Е. Короткова, Є. Мізіковського, Є. Мінаєва, В. Панагушина, Р. Попова, Н. Родіонової, Р. Таффлера, Е. Уткіна, Р. Хіта та ін.

Описане нижче дослідження висвітлює проблеми механізму державного регулювання здійснення досудової санації підприємств з державною формою власності.

Цілком природно, що в умовах світової економічної кризи страждають як державні, так і приватні підприємства. Але якщо останні намагаються самостійно вирішити свої фінансові проблеми (шляхом залучення приватних інвестицій, оформлення обтяжливих кредитів або навіть продажу частини майна), то підприємствам, власником яких є держава, допомоги чекати можна лише від неї. Проте, як свідчить сумна реальність, отримати цю допомогу неможливо або надто складно: чинне законодавство України передбачає більш ніж складну процедуру для тих, хто бажає відновити свою платоспроможність і покращити свій фінансовий стан. Зробити це можна шляхом проведення досудової санації або на стадії санації під час процедури банкрутства, після численних погоджень з державними органами.

Можливість досудової санації державних підприємств передбачена чинним законодавством України. Зокрема, ще у 2000 р. Кабінет міністрів України затвердив відповідний Порядок проведення досудової санації державних підприємств. Згідно з цим документом уповноважений державний орган приймає рішення про проведення досудової санації в разі виявлення ознак неплатоспроможності підприємства.

Згадку про досудове «оздоровлення» містить і Господарський кодекс України. Так, згідно з ч. 4 ст. 211 зазначеного кодексу досудова санація державних підприємств здійснюється за рахунок бюджетних коштів, обсяг яких встановлює закон про Державний бюджет України. Водночас при розподілі

видатків на рік в державному бюджеті, взагалі не передбачені виділення коштів на досудову санацію проблемних державних підприємств.

З огляду на відсутність реального механізму досудової санації підприємств державної власності можна стверджувати, що в Україні не практикується фінансове оздоровлення державних підприємств як таке.

Звісно, існують деякі приклади так званої санації державних підприємств (останнім таким випадком була реструктуризація боргів НАК «Нафтогаз»), але це відноситься до ключових підприємств, які забезпечують значну частину надходжень до бюджету і значним чином така допомога пов'язана з кризовими явищами в українській економіці.

Отже, підсумовуючи все викладене вище, для нормального функціонування механізму фінансової санації підприємств з державною формою власності, перш за все необхідно усунути законодавчі протиріччя та створити оновлену законодавчу базу з дієвим механізмом проведення санації. Крім того на сьогоднішній день процедура визнання підприємства неплатоспроможним (тобто таким, що потребує вживання санаційних заходів) є надто бюрократизованою. А чиновники, в свою чергу, не є зацікавленими в розгортанні санаційної кампанії на державних підприємствах.

Гойчук Л.В.
Ст. гр. ЕФ-06-М
Науковий керівник:
Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф
Галушко О.С.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час в умовах ринкової економіки для проведення аналізу фінансових результатів необхідно розширювати та деталізувати загальноприйнятту класифікацію факторів зростання прибутку. Це дозволяє більш докладно підходити до питань формування, розподілу і використання прибутку, а також подальшої його максимізації.

Метою даного дослідження є визначення основних напрямків ефективного розвитку господарсько-фінансової діяльності підприємства, що в подальшому сприяє максимізації прибутків. Він дає можливість максимально точно визначати розміри прибутку та основні чинники його формування.

Проблемам та механізму управління прибутком присвячені роботи Вахрушиної М. А., Бланка І.А., Ковальова В. В., Шанка Дж., Говиндараджана В., Головка Т. В., Сагової С. В., Галасюка В. В., Василенко В.А., Ткаченко Г.І.

Зрозуміло, процес управління прибутком залежить як від використання діючих факторів, так і від їхніх наслідків, дзеркальним відображенням яких є зміна інформації на параметричному (елементному) рівні.

Використання методів багатопараметричного імітаційного математичного моделювання дає можливість досліджувати величину прибутку в залежності від усіх діючих у системі факторів, установлювати закономірність її зміни, визначати пропорції і співвідношення між окремими параметрами, програвати на моделі різні ситуації, знаходити кращі і гірші ситуації.

На основі аналізу методичних підходів формування прибутку, можна запропонувати послідовність визначення цільового розміру прибутку підприємства: визначення обсягу реалізації продукції, при якому можливе одержання цільового прибутку, розробка цінової політики і стратегії, формування асортиментної політики (визначення оптимальної товарно-групової структури, що відповідає попиту населення й обраної мети), формування ресурсної політики (товарне забезпечення, трудові, матеріальні і фінансові ресурси), керування валовими доходами, використання можливостей ефективного розміщення грошей, оцінка відповідності можливостей одержання прибутку її цільовій величині.

Планування прибутку проводиться окремо за всіма видами діяльності підприємства: від продажу товарної продукції; продажу іншої продукції та послуг нетоварного характеру; продажу основних фондів, іншого майна і нематеріальних активів; від позареалізаційних доходів і витрат.

Зростанню прибутку підприємства сприяє маніпулювання трьома змін-

ними: прискоренням товарооборотності; зменшенням маси витрат; збільшенням норми прибутку шляхом підвищення цін.

Факторний аналіз прибутку на різних підприємствах показує, що основними методами підвищення прибутку є: зміна частки прибутку в реалізованій продукції; ріст продуктивності праці; збільшення обсягу реалізації продукції; підвищення якості продукції; скорочення адміністративно-управлінського персоналу; прискорення науково-технічного прогресу (НТП), упровадження нової техніки.

Загальний прибуток у будь-якому випадку складається з прибутку від реалізації основної продукції, на якій спеціалізується галузь, прибутку від іншої реалізації і позареалізаційного прибутку. Тому, розробляючи заходи для збільшення прибутку як кінцевої мети підприємницької діяльності необхідно, безумовно, збільшувати всі складові балансового прибутку.

Управління прибутком дає змогу на основі достовірних даних здійснювати своєчасне і повне фінансування інвестицій, приросту власних обігових активів, своєчасних розрахунків з бюджетом по податках, відображати вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його вартості на ринку, формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів, задовольняти матеріальні інтереси власників і персоналу.

Голобородько Г.Д.

Ст. гр. ЕФ-06-1С

Науковий керівник:

К.е.н., проф. каф. ЕА і Ф

Соляник Л.Г.

УДОСКОНАЛЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ЩОДО ОЦІНКИ БІЗНЕСУ, ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ БІЗНЕСУ

Оціночна діяльність активно розвивається, проникаючи в усі сфери майнових відносин в Україні, що потребує розвитку теоретичних засад оціночної діяльності.

До питання визначення оцінки вартості бізнесу та підприємства зверталось чимало західних та вітчизняних науковців, а саме: Девід М. Бішоп, Коллер Т., Коупленд Т., Мендрул О.Г., Френк Ч. Аванс, Хіггінс Р., Єсипов В.Є., Круш П.В., Малюга Н.М., Момот Т., Поліщук С.В., Сичова Г.І., Тертична Н.В., Грязнова А.Г. та інші.

Незважаючи на те, що оцінка все більше привертає увагу вчених, розуміння економічної сутності цього поняття залишається дискусійним, що безпосередньо відбивається на методах та способах її проведення та кінцевих результатах процесу оцінювання вартості. Одним з найважливіших питань дослідження базових теоретичних аспектів оцінки вартості підприємства є удосконалення її категоріального апарату.

Еволюційний розвиток відносин власності в Україні наклав відповідний відбиток на розуміння сутності самого поняття «оцінка» та методологію її проведення. Згідно із Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» під оцінкою майна, майнових прав розуміють «процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами, зазначеними в статті 9 цього Закону, і є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності».

Автори монографії «Оцінка майна в Україні» дають інше значення сутності цього поняття: «Оцінка – наука про вартість майна, частина економічного аналізу, що здійснюється на визначених наукових принципах та методологічній базі і є сполученням математичних методів та суб'єктивних міркувань оцінювача, ціль якого полягає у виявленні найбільш ефективного з економічної точки зору використання об'єкта, а також у розробці економічної моделі оцінки об'єкта, яка прогнозувала б найбільш вірогідну ціну його продажу».

Н.М.Малюга в своєму монографічному дослідженні робить наголос на багатогранності поняття «оцінка». Порівнюючи оцінку всіх можливостей, людина обирає і втілює в дійсність саме ту, яка найбільш відповідає її потребам, прагненням, уявленням про мету і сенс буття. Таким чином оцінка –

думка про цінність, рівень, або значення будь-чого.

Узагальнюючи наведені визначення, П.В.Круш та С.В.Поліщук пропонують під оцінкою розуміти упорядкований цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального часу в умовах конкретного ринку.

Більшість вчених, що займаються методологічними питаннями оціночної діяльності, не розділяють поняття «оцінка підприємства» та «оцінка бізнесу». Та попри єдиний методологічний базис формування цих категорій, ототожнювати ці поняття недоречно, оскільки при оцінці вартості, у суб'єктів оціночної діяльності можуть стояти різні цілі. Наприклад, при купівлі підприємства з метою продовжувати діяльність, яка була започаткована на цьому підприємстві, ці поняття можуть збігатися; якщо ж підприємство придбається з метою переорієнтації (перепрофілювання) на інші види діяльності, то «оцінка вартості бізнесу» і «оцінка вартості підприємства» можуть суттєво розрізнятися не тільки за методичними підходами, а і за кінцевим результатом оцінювання.

В умовах, коли процеси приватизації майже завершені, коли активно встановлюється вторинний ринок, оцінка бізнесу трансформується в необхідність розуміння його не як оцінки юридичної особи, а оцінки прав власності, матеріальних та нематеріальних активів, якими володіє підприємство. Тому необхідно розмежовувати поняття «оцінка підприємства» та «оцінка бізнесу».

Оцінка бізнесу передбачає оцінку конкретної діяльності, яка організована в рамках певної організаційно-правової форми. Головний критерій при цьому – доходність бізнесу, а отже і вибір адекватного методичного підходу до його оцінки. В цьому випадку головне для оцінювача – оцінити здатність такого бізнесу генерувати дохід та грошові потоки. Та при оцінці вартості підприємства слід враховувати два джерела отримання доходу: дохід від діяльності підприємства та дохід від продажу активів підприємства. Перше стосується діючого підприємства, а друге – підприємства при ліквідації або

перепродажі. Коли намір покупця невідомий, при оцінці вартості підприємства необхідно використовувати і майновий і дохідний підхід, або їх комбінацію.

У більшості літературних джерел бізнес трактується як конкретна діяльність, організована в рамках певної структури. Головна її ціль – отримання доходу. Таким чином, капітал є основою, внутрішнім змістом будь-якого процесу створення продукту або послуги, здійснюваного з метою отримання доходу. Отримання доходу – це ціль і кінцевий результат бізнесу.

З огляду на це, та підсумовуючи проведений аналіз основних проблемних категорій, під оцінкою вартості підприємства пропонується розуміти процес визначення вірогідної величини вартості підприємства в грошовому вимірі в заданий момент часу та в умовах конкретного ринку.

Відповідно до міжнародних стандартів, оцінка вартості бізнесу – це акт чи процес формування умовиводу оцінювача та підрахунку вартості бізнесу, цілісного майнового комплексу або пов'язаних з ним прав.

Таким чином «оцінка бізнесу», чи «оцінка вартості підприємства» – це взаємопов'язані категорії, які знаходяться в одній площині дослідження і взаємно доповнюють одна одну.

Гусєва І.О.

ст. гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Формування кредитно-інвестиційного портфеля банку є непростим завданням, оскільки потребує узгодження суперечливих критеріїв: максимізації норми прибутку та мінімізації ризику. Зазначене актуалізує проблему коректного вибору моделі оптимізації банківського портфеля. Основними постулатами, на підставі яких побудована класична портфельна теорія, є такі:

- ринок складається із кінцевої кількості активів, прибутковість яких вважають випадковими величинами;

- інвестор може отримати оцінку очікуваних (середніх) значень дохідності та їх попарних коваріацій і ступенів можливості диверсифікації ризику;

- інвестор може формувати будь-які допустимі (для певної моделі) портфелі.

Прибутковість портфелів є також випадковими величинами;

- порівняння портфелів ґрунтується тільки на двох критеріях: середній прибутковості і ризику;

- інвестор не схильний до ризику в тому розумінні, що із двох портфелів із однаковою прибутковістю він віддасть перевагу портфелю із меншим ризиком.

У сучасній портфельній теорії відомі моделі формування портфеля цінних паперів, які враховують певні особливості портфеля. Більшість із них

заснована на методиці Марковіца. Г. Марковіц у моделі портфелів ввів очікувану норму прибутку і очікуваний ризик. Він показав, що зміна норми прибутку є мірою ризику портфеля. Відповідно до моделі Г. Марковіца визначають показники, що характеризують обсяг інвестицій і ризик. Це дає змогу порівнювати між собою різні альтернативи вкладення капіталу.

Наступним важливим кроком розвитку портфельної теорії були роботи Дж. Тобіна. Наприкінці 50-х років ХХ ст. Дж. Тобін досліджував питання про розподіл сукупного капіталу в економіці між грошовою формою та формою цінних паперів. Розглядаючи сукупний капітал у формі цінних паперів, Дж. Тобін не обмежився ризиковими акціями, а долучив до аналізу державні боргові зобов'язання (облігації, казначейські векселі тощо), які вважав за безризиковий капітал. Методика побудови ефективних портфелів Г. Марковіца та Дж. Тобіна з великої кількості активів вимагає досить громіздких обчислень. Для портфеля з двох активів потрібно виконати двадцять окремих обчислень

коваріації, для портфеля з п'ятдесяти активів обчислюють 1225 коваріацій, для ста – 4950 коваріацій.

У 1963 р. В. Шарп запропонував одно індексну модель, яка порівняно з моделями Г. Марковіца та Дж. Тобіана, значно зменшує розміри задачі формування оптимального портфеля фірми. Модель ґрунтується на припущенні, що доходність всіх акцій залежить від одного фактора, яким є певний ринковий індекс. В. Шарп не розробив нового методу складання портфеля, а спростив проблему таким чином, що наближений розв'язок може бути знайдено із значно меншими зусиллями, ввівши β -фактор.

У більшості відомих моделей портфельної оптимізації вихідними даними виступають дохідності активів. Ризик, зазвичай, вважають функцією дохідності, причому види цієї функції можуть бути різними. Іншим факторам в цих моделях не знаходиться місця, через високу складність та велику розмірність таких задач. Бажання отримати найбільш прибутковий портфель завжди вступає в суперечність з бажанням забезпечити вкладення з найменшим ризиком. Очевидно, що ризик портфеля зростає із збільшенням запланованої доходності або ефективності. Банк повинен турбуватись про характеристики портфеля загалом, а не про деякі окремі його компоненти чи окремі активи.

Гусельников А.В.

Ст. зр. ФК-10-1

Науковий керівник:

К.т.н., доц. каф. ЕА і Ф

Крилова О.В.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ОБОРОНИ УКРАЇНИ

Згідно конституції України - захист суверенітету і територіальної цілостності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу.

Від часів походів київських дружин на Візантію до боротьби українських козаків за волю у Національно-визвольній війні. У часи першої та другої світових війн українці не раз доказували свою мужність та героїзм. І сьогодні, у мирний час, безпека України є справою всього українського народу.

У час глобальної терористичної загрози проблема оборони України становить невід'ємне значення у забезпеченні захисту нашої держави. Теракти одинадцятого вересня 2001 року у Нью-Йорку, 2005 року у метро Лондона, 25 січня 2011 року в аеропорту Домодедово Москва, доводить що навіть такі могутні воєнні країни не захищені від атак з боку терористів.

На Збройні Сили України покладається оборона України, захист її суверенітету, територіальної цілостності і недоторканості. Але для того, щоб ці вимоги виконувались необхідна низка факторів стабільний економічний стан держави та перспективи його розвитку, необхідне соціальне забезпечення, демографічний приріст населення, закріплені нормативно-правові акти, морально-психологічний стан населення країни.

Україна входить в десятку країн постачальників зброї, це доказує те, що наша зброя цінується в світі, але Міністерство Оборони України через брак коштів не в змозі придбати своє власне українське озброєння. Бюджет Міністерства Оборони складається з коштів виділених з бюджету України. За даними Міністерства Оборони бюджет складав: за 2006р.- 6404,8 млн.грн., за 2007р.- 9071,1 млн.грн., за 2008р.- 9529,5 млн.грн., за 2009р.- 8340,9 млн. грн., за 2010р.- 10533,6 млн.грн.

Якщо брати до уваги кризу 2008 року та переконавти гривню у долар США згідно курсу за ці роки то можна побачити наступний бюджет МОУ: 2006р.-1280,96 млн.дол., 2007-1614,22 млн.дол., 2008-1905,9млн.дол., 2009-1042,6 млн.дол., 2010-1316,7 млн.дол.(курси валют долар-гривня за 2006р.-2008р. 1:5, за 2009р.-2010р. 1:8).

Таку саму ситуацію спостерігаємо і з бюджетом України: 2006р.-125785 млн.грн.(25157 млн.дол.), 2007р.-157287 млн.грн.(31457,4 млн. дол.), 2008р.-

215359млн.грн.(43071,8 млн.дол.), 2009р.-238931 млн.грн(29866 млн.дол.), 2010р.-267448млн.грн.(33431 млн.дол.).

Частка Бюджету, що направляється на витрати Збройних Сил різних країн світу(2009): США 15%, Російська Федерація 20%, Великобританія 5%, Франція 5,1%, Німеччина 4,75%, але ці частки при бюджетах цих країн дорівнюють: США 530млрд.дол.(3,5 трлн.дол.), Російська Федерація 42,7 млрд.дол.(230 млрд.дол.), Великобританія 56,8 млрд.дол.(1,1 трлн. дол), Німеччина 50млрд. дол. (1трлн.дол.), Франція 54 млрд.дол.(1,054 трл.дол.), Україна 1млрд.дол.(30 млрд.дол.).Боездатність країни залежить від фінансування але можна зазначити, що Україна зможе досягнути цих результатів, як в інших країн тільки тоді, коли проведе значну кількість соціальних, фінансових, воєнних, адміністративних реформ, що призведуть до зростання коштів у Бюджеті держави.

Одним із джерел фінансування Збройних Сил України і для підвищення боєвої здатності є співробітництво з Північним Атлантичним Альянсом. НАТО є стимулюючим фактором для проведення внутрішніх політичних та соціально-економічних реформ усіх сфер суспільного життя, гармонізація законодавства з правовими нормами та демократичними принципами країн-членів НАТО, прискорення трансформації Збройних Сил України, встановлення цивільного демократичного контролю над оборонним та безпековим секторами держави.

Також одним із джерел збільшення фінансування Збройних Сил є участь у миротворчих місіях, які інвестуються ООН, бо світ потребує від нас більшої пильності у сфері захисту країни нестабільне положення у Північній Африці та на Близькому Сході повинно збудити до більшої кооперації з розвинутими країнами, щодо протистояння терористичних, чи інших воєнних загроз. Перспективою цього напрямку є співробітництво з ООН, країнами блока НАТО, та обмін військовим досвідом з Російської Федерацією .

Дзюба В.Ю.

ст. гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

Незважаючи на високий науковий рівень, та глибину теоретичних і прикладних досліджень окремих напрямів та чинників галузевих і регіональних економічних процесів, питання інвестиційної діяльності підприємств торгівлі потребують додаткового дослідження та науково-методичного обґрунтування, зокрема, ретельного вивчення вимагають проблеми узгодженості інтересів населення, держави та підприємств, форм інвестування та механізмів управління роздрібною торговельною мережею. Незважаючи на певну активізацію наукової думки щодо вирішення проблем управління механізмом формування інвестиційних ресурсів підприємств, задача пошуку нетрадиційних джерел та форм фінансування інвестиційних потреб вітчизняних підприємств залишається недостатньо дослідженою. Головними напрямками вдосконалення механізму управління інвестиційними процесами мають стати забезпечення активізації інвестиційних процесів відповідно до визначених пріоритетів, посилення економічної відповідальності за ефективність рішень у сфері державного інвестування, оптимальне використання мобілізаційних методів перерозподілу фінансових ресурсів в інтересах здійснення ефективних інвестицій у пріоритетні напрямки розвитку підприємств галузі, створення дієвого й вигідного для інвестора механізму залучення вільних коштів у масштабні інвестиційні процеси, що забезпечать сприятливі економіко-правові передумови для здійснення високо організованої ефективної та цілеспрямованої інвестиційної діяльності в Україні. Перехід до ринкової моделі розвитку економіки України зумовлює особливу актуальність наукових досліджень з формування нових підходів управління інвестиційною діяльністю підприємств,

особливо для тих, які досі перебувають у кризовій ситуації.

Формування та розроблення інвестиційної стратегії підприємства потрібно розглядати, насамперед, як стратегію забезпечення його ресурсної бази для реалізації одного з конкретних варіантів інноваційного розвитку підприємства. Складність формування інвестиційної стратегії інноваційного розвитку підприємства полягає в тому, що її вибір пов'язаний з пошуком оптимального варіанта альтернативних проектів інноваційних рішень, які відповідають меті підприємства і перспективам його інноваційного розвитку. В цих умовах інвестиційна стратегія не є незмінною, а потребує перегляду та уточнення з врахуванням як змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, так і того, що інновації завжди мають елементи невизначеності та ризику.

За даними вітчизняних аналітиків, український бізнес виявився неготовим до роботи в умовах стагнації і, як наслідок, виникають значні ризики банкрутства роздрібних торговельних мереж, які не приділяли значної уваги створенню ефективних бізнес-стратегій. В умовах кредитної кризи значне боргове навантаження, яке характерне для більшості великих торговельних підприємств, є критично високим. Ситуація ускладнюється падінням споживчого попиту, тому можливим є нарощення залишків неліквідних товарів, що фактично "заморожують" обігові кошти в товарних запасах. Тому деяким торговельним підприємствам доведеться не тільки відкласти реалізацію нових інвестиційних проектів, але й згорнути вже розпочаті програми розширення обсягів діяльності. Отже, дефіцит власних обігових коштів підприємства, чистий відтік капіталу та складність залучення додаткових коштів з кредитних ресурсів можуть призвести до зниження обсягу валового нагромадження капіталу, і, як наслідок, – погіршення тенденцій щодо інвестиційних процесів в Україні.

Таким чином, для більшості торговельних підприємств актуальним є розроблення антикризової бізнес-стратегії, що базується на принципах стагнації та умовах дефіциту інвестиційних ресурсів.

Євстафієва Ю.І.

Ст. зр. ЕФ-07-3

Науковий керівник:

К.е.н., доц. каф. ЕА і Ф

Цуркан І.М.

ВПЛИВ ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКОЇ АСОЦІАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЇ (ЛАІ) НА ПРОЦЕСИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКОГО ПРОСТОРУ

Сучасний світ живе в епоху глобалізації, котру можна коротко визначити як об'єктивний процес формування єдиних принципів світового життєстрою. Постійний взаємозв'язок країн світу виявляється в різкому посиленні процесів економічної інтеграції. Провідну роль у світовому господарстві грають такі інтеграційні угруповання: Європейський Союз (ЄС), Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА), Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ), Організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН).

В даний час ЛАІ є найбільшої латиноамериканської групою інтеграції. Вона відповідає за правила зовнішньої торгівлі, які включають положення про технічні заходи, санітарні правила, заходи захисту навколишнього середовища, заходи з контролю якості, автоматичні заходи ліцензування, заходи контролю над цінами, монополістичні заходи, а також інші заходи.

Проблеми, з якими стикалися країни Латинської Америки, в цілому пояснювались їх бажанням досягти більш значних темпів розвитку, тому угода про вільну торгівлю розглядалася як один із способів для країн, що мають велику економічну взаємодію один з одним, покращити економічний стан бідних країн. Зважаючи на цей факт, ЛАІ сприяє створенню галузі економічних преференцій в регіоні, спрямованих на латиноамериканський ринок. Її основною метою є створення спільного ринку з метою досягнення економічного і соціального розвитку регіону.

Основні проблеми, які заважають процесу інтеграції в країнах Латинської Америки, виникають в межах самого континенту. Можна відокремити дві основні проблеми:

1. Відсутність лідерства як перешкода на шляху регіональної інтеграції. Така відсутність керівництва пояснюється, в основному, відсутністю будь-якої реальної необхідності інтеграції з іншими країнами, будучи більш стурбованим своїми власними проблемами, ніж з тим, що відбувається навколо них. Також спостерігається значна нестача ресурсів для фінансування операцій такого роду, хоча це не повинно приховувати той факт, що різним урядам не вистачає політичної волі для розпалювання інтеграції. Відсутність керівництва може також зумовлюватись витратами, пов'язаними із здійсненням такого керівництва.

2. Націоналізм і передача суверенітету наднаціональним органам. Виникає питання про надмірність націоналізму: латиноамериканські країни не готові відмовитися від найменшої кількості суверенітету для будівництва наднаціональних установ. Однак, без таких установ немає можливості об'єднання регіональних і міжрегіональних процесів.

Висновок: відсутність помітних результатів у регіональної та субрегіональної інтеграції в Латинській Америці обумовлюється більшою мірою внутрішніми проблемами, ніж зовнішніми міркуваннями. Перевищення інтеграційного націоналізму в поєднанні з відсутністю керівництва значно перешкоджають будь-якому значному прогресу у цьому напрямку. Надмірний націоналізм продовжує перешкоджати передачі найменшої кількості суверенітету для створення багатонаціональних органів, які мають важливе значення для будь-якого інтеграційного процесу. Відсутність чіткого керівництва робить неможливим давати для будь-якого процесу імпульс і напрям, які необхідні для досягнення своєї мети. Вирішення цих проблем має зробити значний крок на шляху інтеграції, якщо інтеграція дійсно є ключем до видалення перешкод на шляху розвитку Латинської Америки.

СТВОРЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛА НА БАЗІ СИСТЕМИ ЖИТЛОВИХ БУДІВЕЛЬНИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ

Система житлових будівельних заощаджень є механізмом фінансування житла, який базується на нагромадження індивідуальних заощаджень, для отримання позики з метою покращення житлових умов. Ця система житлових будівельних заощаджень призначена для категорії громадян, що не мають достатніх засобів для внесення первинних внесків під час отримання іпотечних кредитів у банках, але мають достатньо стабільний дохід. Роль держави у відносинах між суб'єктами системи будівельних заощаджень полягає у:

- наданні підтримки системі житлових будівельних заощаджень шляхом виплати громадянам-вкладникам премії за внесками на ці заощадження;
- здешевленні кредитного ресурсу, відновленні та розширенні іпотечного кредитування;
- створенні фонду житлових субсидій;
- державному замовленні (незахищені верстви населення, вчителі, лікарі, працівники культури, котрі працюють у бюджетній сфері, військовослужбовці);
- молодіжному кредитуванні, відновленні та розширенні всіх механізмів;
- створенні державних (стимулятивних) податкових пільг.

Стимулювання пропозиції спрямоване на будівельні компанії. Для забезпечення доступності побудованого житла для населення потрібно передбачити заходи, спрямовані на зниження вартості його будівництва. В Україні потрібен перехід до сучасних ефективних і енергоощадних архітектурно-будівельних рішень.

Необхідно вилучити витрати забудовників житлових будинків, пов'язані з пайовою участю у розвитку міських енергоджерел (оплата за приєднувану потужність), переніши витрати на розвиток і облаштування магістральних і

внутрішньоквартальних інженерних мереж, інших об'єктів інженерної інфраструктури на місцеві виконавські органи.

Для встановлення реального рівня витрат і уникнення невикористано завищених цін у будівництві житла потрібно продовжити роботи зі впровадження і подальшого вдосконалення нових кошторисних нормативів. Необхідно обговорити можливість ініціювання впровадження в Україні низки будівельних податкових пільг. Наприклад, пільги під час купівлі земельної ділянки для будівництва житлового будинку, будівництво житлового будинку, ремонт і модернізацію житлового будинку або квартири.

Також можуть бути пільги за відсотками по кредиту і після повернення ПДВ. Запровадження цих пільг не тільки розширює можливість наших громадян отримати доступне житло, але й відкриває значні можливості для легалізації як заощаджень і заробітної плати, так і будівництва загалом. Розвиток індивідуального житлового будівництва є важливим етапом стимулювання пропозиції будівництва.

Для подальшого розвитку індивідуального житлового будівництва необхідно здійснити такі заходи:

- використання в житловому будівництві прогресивних технологій, сучасних архітектурно-будівельних і містобудівних рішень, екологічно чистих, сучасних за дизайном видів продукції і матеріалів, що відповідають за асортиментом і номенклатурою платоспроможному попиту різних верств населення як на елітне житло, так і на житлові будинки для громадян з невисокими доходами;
- відведення земельних ділянок під будівництво будинків поблизу магістральних інженерних мереж, а також на територіях, не зайнятих будовами і комунікаціями.

Будівництво комунального житла є одним із засобів збільшення пропозиції житла.

Зайцева М. В.

ст.гр.ЕФ-06-М

Науковий керівник:

К.е.н., проф. каф. ЕА і Ф

Соляник Л. Г.

СУЧАСНИЙ СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Світовою практикою доведено, що в умовах ринкової економіки одним з основних джерел інвестиційних ресурсів для виробничого розвитку суб'єктів господарювання є фондовий ринок, на якому підприємства-емітенти розміщують цінні папери для залучення інвестиційних ресурсів. Головною перевагою цього процесу є орієнтація на перерозподіл довготермінових грошових ресурсів, здатних забезпечити процес розширеного відтворення. Для забезпечення стабільного зростання економіки України важливо створити ефективно діючий національний ринок цінних паперів з метою залучення інвестицій на вітчизняні підприємства для модернізації виробництва на інноваційних засадах та підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому. Тому дослідження стану, тенденцій фондового ринку та можливостей нарощування капіталу підприємств шляхом використання його інструментів має особливу актуальність.

Ринок цінних паперів істотно впливає на систему національної економіки. За 2005-2009рр. торговий оборот фондового ринку України збільшився у 2,6 рази, але, незважаючи на значний приріс (164%), обсяг торгів є значно нижчим за аналогічний показник у розвинутих країнах. Аналізуючи динаміку торгового обороту фондового ринку країни у відношенні до ВВП, можна зробити висновок про його циклічне зростання (з 91,5 до 116,7% за 2005-2009рр.), про що свідчить синусоподібний характер лінії тренду та поступове зниження торгового обороту організованого ринку у ВВП (з 3,7 до 3,9%) [1].

Особливо стримує розвиток фондового ринку України домінування непрозорого для інвесторів неорганізованого фондового ринку над організованим сегментом. Так, за 2005-2009рр. частка організованого ринку в загальному обсязі угод знизилася з 4,1 до 3,4 %, що є вкрай негативним, оскільки вказує на незначну роль організованого сектору та створює умови для розвитку таких явищ як непрозорість ціноутворення, інформаційна непрозорість, що перешкоджає оцінці реальної вартості й потенціалу підприємств, відсутність зв'язку між індикаторами організованого ринку і макроекономічними показниками. [10]

Важливою проблемою фондового ринку є недостатня його капіталізація. В Україні найбільші обсяги торгів цінними паперами здійснюються на Першій фондовій торговій системі (ПФТС), рівень капіталізації якої 2007р. становив 78%, тоді як у інших країнах він перевищує 100% (у країнах ЄС – 113%) [2]. 2008 р. капіталізація фондового ринку впала до 19,07% ВВП [3], основною причиною чого є викликаний фінансовою кризою відтік іноземного капіталу та спекулятивна гра головних учасників торгівлі на пониження. За експертними оцінками, частка коштів іноземних інвесторів на фондовому ринку України перевищує 70%, які переважно орієнтовані на короткострокові спекуляції. Показник рівня капіталізації в Україні практично не пов'язаний з ефективністю функціонування реального сектора економіки.

Особливістю біржової торгівлі в Україні є її невідповідність світовим тенденціям консолідації й універсалізації бірж, що дозволяє їм підвищити власну ліквідність та мінімізувати ризики. За наявності ПФТС, що обслуговує 90% операцій організованому ринку [3], немає потреби у інших біржах, оскільки операції на них здійснюються з метою маніпулювання вартістю цінних паперів.

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні сформувався спекулятивний фондовий ринок, який перебуває у значній залежності від іноземного капіталу й зовнішньоекономічної динаміки. Ринку властиві висока концентрація власності, незначна участь населення в інвестуванні, значна

частина неорганізованого ринку, незначна частка низько ризикових інструментів, низький рівень капіталізації, прозорості, ліквідності. Важливою проблемою є відсутність державної підтримки, оскільки роль держави полягає переважно у створенні регуляторної структури замість сприяння розвитку інвестиційної складової ринку. Суттєвий вплив на діяльність підприємств на фондовому ринку справляють низький рівень корпоративного управління та недосконалість податкової системи. За низького рівня розвитку та якості фондового ринку України підприємства не мають можливості в повній мірі задіяти його інструменти для залучення інвестиційних ресурсів на фінансування інноваційної діяльності.

За результатами дослідження доцільно запропонувати комплекс заходів, спрямованих на подолання існуючих проблем розвитку фондового ринку та забезпечення ефективного функціонування підприємств на ньому:

- збільшення частки організованого ринку шляхом розвитку цілісного торгово-інформаційного простору, створення єдиних правил лістингу, торгівлі, формування цін для підвищення довіри з боку емітентів та інвесторів;
- популяризація фондового ринку шляхом підвищення рівня інформованості громадян про можливості інвестування коштів на фондовому ринку та ефективна реалізація пенсійної реформи;
- запровадження нових фінансових інструментів з прийнятними для інвесторів характеристиками дохідності, ризиковості, ліквідності та захищеності;
- розробка на державному рівні стратегії розвитку фондового ринку, приведення до міжнародних стандартів вимог щодо професійних його учасників, удосконалення системи моніторингу та регулювання діяльності на ринку;
- створення центрального депозитарію для забезпечення цілісного, прозорого й надійного порядку реєстрації прав на цінні папери й виконання угод;
- підвищення якості послуг професійних учасників фондового ринку, що

сприятиме створенню ефективної системи захисту прав інтересів інвесторів;

- податкове стимулювання діяльності підприємств на організованому ринку;

- підвищення рівня корпоративного управління: оптимізація дивідендної політики, посилення вимог до інформаційної прозорості, впровадження норм, що спонукатимуть ПАТ о роботи на організованому фондовому ринку.

Запропоновані заходи сприятимуть вирішенню зазначених проблем, підвищенню ефективності функціонування підприємств на фондовому ринку та забезпеченню гарантій інвестиційної діяльності в економіці України.

Література:

1. Річні звіти Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2000-2009 рр./ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>

2. Статистична інформація/ Державне агентство України з інвестицій та інновацій / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua>.

3. Річний звіт ПФТС за 2008 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.com.ua/ukr/about/annual.php>

Запорожець Т.В.

Ст.гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

К.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Соляник Л.Г.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Об'єктивною основою створення підприємств та їх подальшого ефективного функціонування є капітал. Здатність капіталу генерувати грошові

потоки та створювати нову вартість обумовлюють необхідність науково обґрунтованого системного управління ним на всіх стадіях кругообігу з урахуванням сучасних тенденцій інноваційного розвитку виробничих структур, які орієнтовані на довгострокове економічне зростання.

Зростання потреби підприємств в капіталі, розгортання конкурентної боротьби за обмежені ресурси фінансового ринку, необхідність їх здешевлення для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зниження рівня ризиків актуалізували розширення сфер застосування аналітичного обґрунтування рішень в управлінні капіталом підприємства.

Управління капіталом підприємства може бути розглянуто в двох аспектах: як процес управління формуванням капіталу і як процес управління використанням капіталу. В рамках першого аспекту ціллю управління капіталом є придбання необхідних активів і оптимізація структури капіталу з позиції забезпечення умов для його ефективного використання. За другого аспекту ціль управління полягає в забезпеченні максимізації добробуту власників підприємства, його керівництва та працівників в поточному і перспективному періодах.

Глибоке розуміння механізму формування джерел фінансування капіталу передбачає аналітичний підхід до показників структури капіталу з точки зору ціни, яку повинно платити підприємство за його залучення та використання. Зазначена ціна виражається у сплаті дивідендів при формуванні статутного капіталу; в ринковій вартості майна, внесеного до статутного капіталу підприємства; у відсотках при умові використання банківського кредиту. Навіть прибуток має свою ціну, оскільки при його відсутності для розвитку підприємства потрібно було б залучати кошти шляхом випуску акцій.

Зважаючи на різноманітність видів капіталу, пропонуємо провести поділ фінансових ресурсів на зовнішні та внутрішні джерела їх формування та поповнення (рис. 1)



Рис. 1 - Склад основних джерел формування і поповнення капіталу підприємства

На основі критичного аналізу пропонуємо методикку оцінки формування і використання капіталу промислових підприємств за такими напрямками: склад і структура власного капіталу, фінансової стійкості, джерела позикових та залучених коштів, склад необоротних активів, динаміка оборотних активів, показники ліквідності (платоспроможності), ділова активність (ресурсовіддача,

оборотність капіталу, трансформація активів), оцінка рентабельності, - майновий стан промислових підприємств України.

Одним із основних завдань управління капіталом промислових підприємств України в умовах невизначеності є забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, при передбаченому рівні його дохідності. Якщо рівень дохідності формованого капіталу заданий або спланований заздалегідь, важливим завданням є зниження рівня фінансового ризику операцій, що забезпечують досягнення цієї дохідності. Така мінімізація рівня ризиків може бути забезпечена шляхом диверсифікації форм капіталу, що залучається, оптимізації структури джерел його формування, уникнення окремих фінансових ризиків, ефективних форм їх внутрішнього і зовнішнього страхування.

Таким чином, ефективне управління капіталом, як основна складова системи управління, здатне забезпечити одержання і закріплення позитивних результатів господарської діяльності вітчизняних підприємств. Проте результативність їх роботи значною мірою залежить від глибини застосування аналізу для пошуку оптимальних управлінських рішень.

Література:

1. Бланк И.А. Управление использованием капитала/ И.А. Бланк-К.:Ника-Центр, 2000.-656 с.
2. Бланк И.А. Управление формирования капитала/ И.А. Бланк-К.:Ника-Центр,2000.-512 с.
3. Вербицкая Ю.В. Латентные показатели при оценке эффективности формирования и использования капитала /Ю.В. Вербицкая// Перший крок у науку: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (2-3 квіт. 2009 р.). - Луганськ, 2009.- с. 38-42.
4. Офіційний сайт Міністерства промислової політики України // [Електронний ресурс]/ Спосіб доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>

Ковальчук К.В.

Ст.гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

СУТЬ ТА СТРУКТУРА ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Значення податкового механізму є особливо значним для трансформаційної економіки, по-перше, з огляду на потребу підвищеної ролі держави, а, по-друге, через становлення багатьох господарських суб'єктів на фоні структурних змін в економіці та потреби переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. В цьому аспекті вагомим є значення банків як кредитних установ. Відтак оподаткування банківської діяльності має багатогранний вплив не лише на банки але й через кредитний механізм – на усю економічну систему, що підкреслює актуальність обраної проблеми дослідження.

Однією з головних і наймобільніших частин податкового менеджменту є податкове регулювання. Найважливішими інструментами механізму податкового регулювання є елементи податкової системи: податки, пільги, штрафні санкції [1]. Податкова політика і податковий механізм визначають роль податків у суспільстві, що тісно пов'язана з виконанням державою її функцій. Цільову спрямованість податкового механізму визначає податкова політика держави. Принципи формування податкової політики виступають основними критеріями оцінки якості податкового механізму [2]. Податки як інструмент податкового механізму в ринковій економіці відіграють роль стабілізаторів, здатних активно регулювати податкове навантаження на економіку. Маневруючи податковими ставками, пільгами, зміною видів податків, базою оподаткування, держава створює умови для пришвидшеного розвитку різних галузей, видів діяльності, малого та середнього бізнесу, сприяє

вирішенню актуальних для суспільства проблем. Податкове регулювання дає змогу послабити суперечності між державою і платниками податків. Податки виконують фіскальну і регулювальну функцію. [3]. Системою оподаткування та законодавчими актами України визначено понад двадцять загальнодержавних і шістнадцять місцевих податків, зборів обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів і державних цільових фондів. Але не всі вони трапляються у практичній діяльності банку.

Значну роль у механізмі податкового регулювання банківської діяльності відіграє ставка оподаткування. Визначення ставки оподаткування – відповідальний процес. [4]. Такі вчені, як Л.Н. Ликова, В.В. Богданов, Л.Н. Любенцова вважають, що оподаткування банківського сектора є недостатнім і тому доцільно посилити податкове навантаження на нього. На їх думку, підприємства, які здійснюють виробничу діяльність повинні платити мінімальні податки на прибуток і максимальні на майно. Банківський сектор з його високою швидкістю обертання обігових засобів може платити вищі податки з прибутку, ніж виробничий сектор і менші податки на майно. Н.І. Морозова, А.І. Погорлецкий, Е.М. Соколова вважають, що ставки оподаткування повинні бути однаковими для всіх видів діяльності, аргументуючи це тим, що посилення податкового пресу вплине на величину процентної ставки за кредит, а подорожчання кредитів відобразиться негативно на виробничому секторі економіки [5].

На мою думку, податкове навантаження необхідно зменшувати на всі види діяльності. Отже, податковий механізм – це передусім певна сукупність податкових форм, методів та інструментів, вплив яких може бути різним: стимулювати банківську діяльність або її гальмувати. Все залежить від добору складових та методики і тривалості впливу на свободу банківництва. Податковий механізм банківської діяльності є складним явищем, що має вплив не лише на банки, а й на усі економічні суб'єкти через ставки та умови кредитування. Його вдосконалення має полягати не лише в регулюванні (збільшенні) податкових ставок, але й в удосконаленні самого механізму

справляння податків, якості аудиторських перевірок та підготовці банківської звітності.

Література:

1. Закон України "Про систему оподаткування" № 1251-ХІІ від 25 серпня 1991 р. Зі змінами і доповненнями. [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.StudentBooks.com.ua>
3. Литвиненко Я.В. Податкова політика: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2003. – 224 с.
4. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454с.
5. Васишин Э.Н., Маршавина Л.Я. Механизм регулирования деятельности коммерческих банков России на макро- и микроуровне. – М.: Экономика, 1999. – 271 с.

Карпетьянц Ю.А.

Ст.гр. ЕФ-07-1

Науковий керівник:

К.т.н., доц. каф. ЕА і Ф

Крилова О.В.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Залучення інвестицій і розвиток інноваційної діяльності є дуже актуальним питанням в економіці України, оскільки будь-яке підприємство формується і розвивається на основі фінансування та інвестицій, а інноваційні процеси, оновлення основних засобів, поширення високотехнологічних виробництв, розвиток перспективних напрямків роботи підприємства є неодмінним атрибутом стратегії сучасного економічного зростання.

Основним фактором, який за останній час вплинув на інвестиційний розвиток регіонів України, стала світова фінансово-економічна криза. За даними Державної служби статистики, протягом 2010 року у розвиток

економіки Дніпропетровської області спрямовано 15751,6 млн.грн. капітальних інвестицій. Найвагомішу частку з них (79,8% загального обсягу) становили інвестиції в основний капітал (у капітальне будівництво, землю під забудову, машини, обладнання та інвентар, транспортні засоби, інші основні засоби та довгострокові біологічні активи рослинництва, витрати на будівництво житла з метою подальшого продажу). Порівняно з 2009 роком інвестиції в основний капітал скоротилися на 5,16%, а з 2008 роком – більш, ніж на 30%.

Найбільшу частку інвестицій (75,1%) освоєно за рахунок власних коштів підприємств та організацій (у 2009р. – 77,7 %). Можна бачити зниження частки інвестицій за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів (менше 2,5% у 2010 році), і збільшення за рахунок кредитів банків та інших позик (19,7%).

Більше половини (56,2%) всіх інвестицій в основний капітал було спрямовано у розвиток промислових підприємств.

На 2011 рік в Програмі соціально-економічного та культурного розвитку області планується освоєння інвестицій в основний капітал у обсязі 16,4 млрд грн. Це очікуваний результат сприяння стабільному інвестуванню економіки області та поповнення інвестиційного портфелю області коштами державного бюджету (сприяння реалізації інвестиційних проектів розвитку основних фондів базових підприємств економіки області з будівництва, реконструкції та капітальних ремонтів (електросталеплавильного заводу „Дніпроспецсталь”, ВАТ „Нікопольський завод феросплавів”, ВАТ „Дніпропетровський металургійний комбінат ім. Дзержинського”, ВАТ „Південний ГЗК”, ТОВ ДДЗ „Енергоавтоматика”, ДП „ВО „ПМЗ ім. Макарова”, ВАТ „Дніпроазот” та інші).

Для підвищення інвестиційної привабливості регіонів України необхідно мінімізувати дію негативних та депресивних факторів, здійснювати заходи з лібералізації умов господарювання, стабілізувати політичну та економічну ситуацію.

Успішність інвестиційних проектів багато в чому залежить від відкритості органів влади та місцевого самоврядування до діалогу із громадськістю та виробничою сферою (бізнесом).

Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування мають посилити свою роль у створенні умов для покращання інвестиційної привабливості регіону шляхом сприяння підприємствам у розробці інвестиційних проєктів, рекламно-інформаційної підтримки внутрішнього ринку, сприяння розвитку ринкової інфраструктури.

Також повинна проводитись робота місцевих та обласних органів влади по створенню сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій, прийняття заходів щодо забезпечення прозорості інвестиційних проєктів, надання податкових пільг інвесторам на довгострокові інвестиції, зниження рівня корупції, сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури та покращення інвестиційного іміджу області.

Колесник О.О.

Ст.гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

РОЗВИТОК СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

Актуальність теми споживчого кредитування тісно пов'язано з різноманітними економічними та соціальними показниками. Це пояснюється тим, що, впливаючи один на одного, вони спричиняють певні зрушення в економіці, причому ці зміни можуть справляти різний ефект, як позитивний, так і негативний. Саме тому для подальшого розвитку споживчого кредитування необхідно визначити зв'язок між ними та мінімізувати проблеми, які постають на шляху.

Споживче кредитування потребує більшого розвитку, тому чим більше люди отримують споживчі кредити тим самим вони впливають на збільшення товарообігу в країні, також частково підтримують національного виробника. Разом з цим покращуються умови життя громадян.

Питанням споживчого кредитування займалися такі науковці, як Б.С. Івасів, О. Дзюблюк, В.М. Шедулько, Г.М. Поченчук, В.Д. Лагутін, однак ця тематика потребує висвітлення функціональних аспектів розвитку банківської діяльності при взаємодії з реальним сектором економіки через кредитування споживчих товарів. Разом з тим питання споживчого кредитування потребує подальшого дослідження. Тому Мета роботи полягає в аналізі організації споживчого кредитування в провідних банках України в період кризи, а також визначення проблем розвитку цього виду кредиту в Україні.

Об'єктом дослідження є процес розвитку ринку кредитування населення на споживчі потреби та перспективи його розвитку в Україні.

Предмет дослідження – система організації споживчого кредитування в умовах кризи. Споживчий кредит має декілька специфічних рис:

- це вид позики, що відображає відносини між кредитором і позичальником, з метою кредитування кінцевого споживання;
- на відміну від інших видів кредиту, якими користуються переважно суб'єкти господарювання, споживчі кредити одержують фізичні особи;
- споживчий кредит є засобом задоволення споживчих потреб населення, тобто особистих, індивідуальних потреб громадян. Надання споживчих позик населенню підвищує їх платоспроможний попит, життєвий рівень в цілому.
- всі види споживчого кредиту мають соціальний характер, оскільки вони сприяють вирішенню суспільних проблем - підвищенню життєвого рівня населення, утвердженню принципів соціальної справедливості.

Аналіз взаємозв'язку споживчого кредитування та роздрібного товарообігу свідчить, що стрімке зростання споживчого кредитування з 2005 р. і його подальше зростання, яке відбувається навіть в умовах фінансової нестабільності, коли банки змінюють умови кредитування майже щомісяця, позитивно відбивається на обсягах товарообігу. Разом з тим проблемні кредити, на березень 2009 р. складали близько 22,5 млрд. грн, що майже в п'ять разів більше порівняно з 2007р.

До Основних проблемних моментів у сфері споживчого кредитування

слід віднести недосконалість законодавчої бази кредитного процесу, організацію споживчого кредитування в банках України та високі процентні ставки за кредитами. Ефективному функціонуванню сфери споживчого кредитування сприятиме:

- підвищення ролі НБУ у забезпеченні надійності банківських установ;
- удосконалення законодавчої бази, щодо наповнення споживчого ринку, розвитку іпотечного кредитування (30 річних кредитів)
- удосконалення механізму визначення надійності позичальника

З боку держави спостерігається вирішення таких питань, як розробка механізму державної підтримки банків (сьогодні понад 20 банків України проблемні в плані своєї діяльності).

Отже, підводячи підсумок можна сказати, що споживче кредитування є невід'ємною ланкою банківської системи. Удосконалення механізму споживчого кредитування сприятиме «оздоровленню» усієї банківської системи. На даному етапі розвитку споживчого кредитування необхідно також зміни у існуючу систему гарантування повернення споживчих кредитів.

Кондрашина А.С.

Ст.гр. ЕФ-07-3

Науковий керівник:

Ас.каф. ЕА і Ф

Гопкало О.І.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації світових господарських зв'язків для багатьох країн набувають актуальності дослідження та наукові обґрунтування перспективних напрямків і форм їх зовнішньоторгівельних відносин. Дана проблема вивчається багатьма українськими та іноземними науковцями, проте для країн, що здійснюють перехід від замкнених національних господарств до економіки

відкритого типу, таких як Україна, дослідження особливостей зовнішньої торгівлі послугами як важливого індикатору рівня конкурентоспроможності національної економіки є недостатньо висвітленим, а тому залишається досить актуальними.

Протягом 2005-2009 р. р. на світовому ринку послуг постерігалась значна позитивна динаміка – середньорічне зростання становило 12%, а загальний обсяг склав 7,25 трлн. дол., з яких більша частка (51,7%) припадала на країни ЄС. Частка України залишається незначною і становить лише 0,35%. Проте, в I кварталі 2010 р. обсяг експорту послуг становив 2,5574 млрд. дол. і по відношенню до відповідного періоду минулого року склав 119,6%, імпорту - відповідно 1,126,7 млрд. дол. та 99,8%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами склало 1,4307 млрд. дол. про це повідомляє Державний комітет статистики України.

Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами України за останні роки змінилася в бік збільшення долі країн ЄС у зовнішньоторговельному обороті України до 43,1% у 2009 р., проте основною країною-партнером залишається Російська Федерація (25,8%). Великобританія є другим партнером України у зовнішній торгівлі послугами. Також можна відзначити Кіпр, Німеччину, Бельгію, США, як основних партнерів.

Галузева структура зовнішньої торгівлі послугами залишається незмінною. Лідером в Україні залишаються транспортні послуги (65,7%), на другому місці знаходяться фінансові послуги (12,7%). До інших послуг належить туристичні (3,1%), ліцензійні (0,2%), будівельні (1,3%), комп'ютерні та інформаційні (2,9%), а також послуги зв'язку (3,4%), страхування (0,8%), ремонту(4,5%) та послуги приватним особам (0,3%).

Хоча Україна і володіє досить значним торгівельним потенціалом, в останні роки структура зовнішньої торгівлі України розвивалась нерівномірно, спостерігалось падіння обсягів експорту послуг як в цілому, так і по окремим складовим. Така динаміка пояснюється комплексним впливом внутрішніх та зовнішніх економічних, політичних та інших факторів. Досить важливим

залишається питання подальшого співробітництва України та країн ЄС в сфері послуг, особливо в розвитку туризму, транспортних та фінансових послуг, що за обсягами в загальному зовнішньоторговельному обороті займають лідируючі позиції. Тому подальша зовнішньоторговельна політика України повинна формуватися в зазначеному напрямку.

У сучасних умовах рішення проблеми розвитку й особливо ефективної реалізації можливостей зовнішньоторговельного потенціалу України залежить не тільки від економічної ситуації в країні, але і тісно пов'язано зі змінами, що відбуваються в світовому господарському середовищі. У зв'язку з цим при розробці експортної політики країни необхідно враховувати об'єктивні зміни в геоекономічній і геополітичній ситуації у світі, інтереси окремих країн-партнерів, міжнародні правові норми і правила торгівлі, конкурентні переваги своєї країни тощо.

Отже, на сьогоднішній день важливим є завдання щодо реформування зовнішньоторговельного режиму України, яке має стати фактором забезпечення економічної безпеки країни, транспарентності економічних реформ, привабливості економічного середовища, скорочення дефіциту державного бюджету, залучення іноземних інвестицій. Все це має стати вагомим поштовхом для подальшого реформування національної економіки і входження України до економічного співтовариства Європейського союзу як повноправного і стабільного партнера .

Кононова І.О.
Ст.гр. ЕФ-06-М
Науковий керівник:
Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф
Галушко О.С.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Страховання – це сектор національної економіки, що суттєво впливає на соціально-економічну стабільність суспільства, входить до кола проблем, безпосередньо пов'язаних з фінансовою безпекою країни.

Зацікавленість держави в розвитку страхування зумовлюється тим, що завдяки йому стає можливим підвищення соціального захисту населення і господарюючих суб'єктів; зменшення навантаження на Державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків природно-техногенного характеру; вирішення окремих проблем соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат з коштів бюджету на страхові виплати.

Аналіз існуючих публікацій показав, що огляд теми розвитку страхового ринку має більше теоретичний характер або форму інформаційних оглядів про стан страхового ринку, тому метою даної статті є здійснення оцінки й аналізу основних показників розвитку сучасного страхового ринку України.

Стан страхового ринку України за останні роки характеризується динамічним розвитком діяльності страхових компаній, що супроводжується зростанням кількості страхових компаній, розширенням напрямків страхової діяльності, збільшенням обсягів страхових операцій.

Важливий показник розвитку страхового ринку – присутність на ньому іноземного капіталу. На вітчизняному страховому ринку іноземна присутність зростає. Кількість страхових компаній з іноземним капіталом зросла з 20 у 2001 р. до 82 у другому кварталі 2009 р., або в 4 рази. Найбільшими іноземними інвесторами в страховий сектор національної економіки є Австрія, Польща, Англія, США і Росія. Сумарний статутний капітал українських страховиків щорічно зростає у середньому на 25 %.

Стан страхового ринку визначається обсягом зібраних страхових премій і сформованими страховими резервами. Валові страхові премії українських страховиків в 2008 р. зросли на 33,3 % – до 24 млрд. грн., а чисті страхові премії – на 29,4 % – до 15,7 млрд. грн. Як бачимо, кризові явища в економіці країни у 2008 р. не відбилися на обсягах надходження валових страхових премій. Відповідно до росту страхових премій відбувається зростання на 67,4 % валових і майже на 69 % чистих страхових виплат. У 2008 р. рівень валових страхових виплат (відношення валових виплат до валових премій) становив

25,6 %, рівень чистих страхових виплат (відношення чистих виплат до чистих премій) – 30,6 %. Вважається прийнятним рівень виплат в межах 40 %.

Основним макроекономічним індикатором розвитку страхового ринку є співвідношення сукупної страхової премії до ВВП (показник глибини ринку). В Україні співвідношення валових страхових премій до ВВП у 2009 р. становило лише 2,5 %, тоді як у 2005 р. – 3,1 %.

Динаміка основних показників розвитку страхового ринку до початку 2009 р. в цілому свідчить про зростання обсягів вітчизняного страхового ринку. І все ж таки, глобальна фінансова криза, яка розпочалася ще в 2008 р., торкнулася усіх основних секторів економіки України.

Під час фінансової кризи в Україні загострилась конкуренція, знизилась можливість щодо якісного відбору привабливих ризиків до власного страхового портфеля. Все це призвело до створення незбалансованого портфеля страховика, виникнення можливих небезпек: від зниження платоспроможності до порушення фінансової стійкості страховиків.

Аналіз же сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про необхідність підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, платоспроможність і конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість; розвивати сучасну інфраструктуру страхового ринку; підвищити прозорість страхового ринку.

Котляр Ю. В.

Ст.гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

К.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Дідик Л. М.

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Для виживання в ринковому середовищі кожне підприємство зобов'язане забезпечувати ефективне використання і прискорення оборотності активів,

підтримувати свою платоспроможність і ліквідність балансу. Існуючі дослідження виділяють наступні етапи (рис.1) та способи управління оборотними активами для підвищення ефективності їх використання (рис. 2).



Рис. 1. Етапи управління оборотними активами підприємства

В процесі управління оборотними активами на підприємстві розробляються окремі фінансові нормативи, які використовуються для контролю ефективності їх формування і функціонування. Основними з таких нормативів є:

- норматив власних оборотних активів підприємства;
- система нормативів оборотності основних видів оборотних активів і тривалості операційного циклу в цілому;
- система коефіцієнтів ліквідності оборотних активів.

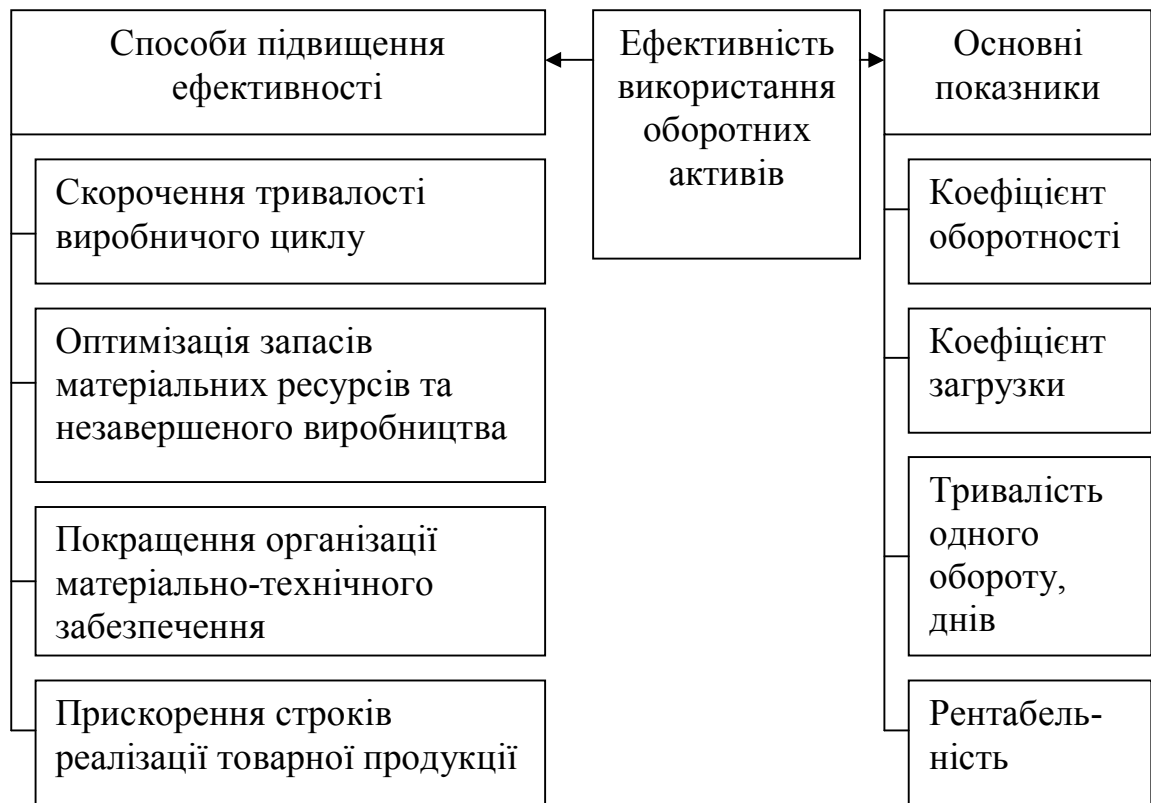


Рис. 2. Показники та способи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Метою управління активами підприємства є ріст його ринкової вартості, що потребує вирішення наступних основних задач:

1. Формування достатнього об'єму і необхідного складу активів, які забезпечують задані темпи розвитку операційної діяльності.
2. Забезпечення максимальної доходності використовуваних активів при передбачуваному рівні комерційного ризику.
3. Забезпечення мінімізації комерційного ризику використання активів при передбачуваному рівні їх доходності.
4. Забезпечення постійної платоспроможності підприємства за рахунок підтримки необхідного рівня ліквідності активів.
5. Оптимізація обороту активів.

Всі задачі управління операційними активами підприємства тісно взаємопов'язані. Тому в процесі управління ними окремі задачі повинні бути систематизовані між собою по критерію можливого росту ринкової вартості підприємства.

Литовченко І. О.

ст. гр. ЕФ-06м

Науковий керівник:

К.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Дідик Л. М.

СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із найбільш важливих завдань, які стоять перед інвестором є вибір об'єктів інвестування, що мають найпривабливіші перспективи розвитку та дозволяють забезпечити найвищу ефективність інвестицій. В той же час підприємство проявляє ініціативу і прагне знайти потрібного інвестора, а потім переконати його інвестувати грошові кошти. Успіх такого переконання обумовлюється рівнем інвестиційної привабливості підприємства.

В сучасній економічній науці немає єдиного підходу до визначення суті поняття «інвестиційна привабливість підприємства». На нашу думку, термін «інвестиційна привабливість підприємства» доцільно визначити з врахуванням сутності поняття «привабливість», який широко використовується в економічній літературі. При цьому необхідне врахування наступних сутнісних характеристик поняття «інвестиційна привабливість підприємства».

1. Присутність подвійного ефекту. Процес інвестування передбачає здійснення суб'єктно-об'єктних відносин з приводу генерування, перерозподілу та споживання капіталу. Замовником проведення оцінки інвестиційної привабливості може бути як суб'єкт, так і об'єкт інвестування. Характерна риса успішного інвестування - це обов'язкова присутність подвійного ефекту: позитивних наслідків як для суб'єкта інвестування (інвестора), так і для об'єкта (реципієнта).

2. Врахування вимог потенційних інвесторів. Рівень інвестиційної привабливості підвищується за швидкого досягнення консенсусу інтересів між суб'єктами інвестиційного процесу. Тому обов'язковим елементом у визначенні має стати врахування вимог потенційних інвесторів, забезпечення

яких є важливою умовою високої іміджевої оцінки підприємства. У виборі того чи іншого об'єкту інвестування визначальне значення має суб'єктивна думка потенційного інвестора щодо того, чи зможе даний об'єкт стати засобом досягнення його цілей і у якій мірі. На наш погляд, саме цей фактор відіграє ключову роль у формуванні поняття «інвестиційна привабливість підприємства».

3. Плідна взаємодія з потенційними інвесторами. Часто оцінка інвестиційної привабливості підприємства базується на тому, хто і як зі сторони інвестора проводить ті чи інші розрахунки є суб'єктивним судженням. Тому на етапі формування механізмів, що забезпечують прозорість діяльності, управління інвестиційною привабливістю зводиться до регулювання доступу інвестора як до створення цих механізмів, так і до участі в контролі за їх функціонуванням: чим ширше доступ, тим вище інвестиційна привабливість об'єкту для інвестора. Коли механізми сформовані і відладжені, управління інвестиційною привабливістю зводиться до регулювання можливостей інвестора впливати на ухвалення стратегічних рішень і формування фінансової політики. По цій причині можна погодитись з позицією Чумікова А.Н та Бочарова М.П., що «об'єктивне на перший погляд поняття інвестиційної привабливості стає суб'єктивним та управляємим».

4. Симбіоз фінансово-економічних і психологічних оцінок діяльності компанії допоможе власникам та інвесторам мати цілісне уявлення про компанію.

5. Врахування перспектив розвитку компанії. Одним з найважливіших завдань, які стоять перед інвестором, є вибір таких інвестиційних об'єктів, що мають найпривабливіші перспективи для розвитку в умовах динамічної зміни умов зовнішнього середовища. Це обумовлює необхідність врахування перспектив розвитку компанії при визначенні інвестиційної привабливості підприємства.

Узагальнюючі всі вищенаведені міркування, можна дати наступне визначення: інвестиційна привабливість підприємства - це багаторівнева

інтегральна характеристика сукупності економіко-психологічних аспектів оцінки підприємства, побудована при тісній взаємодії з потенційними інвесторами, яка відповідає їхнім вимогам та забезпечує позитивний ефект від вкладень.

Люцевич О.М.

Ст.гр. ЕФ-06-1С

Науковий керівник:

К.е.н., проф. каф. ЕА і Ф

Дідик Л. М.

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ НАСЕЛЕННЮ СУБСИДІЙ НА ВІДШКОДУВАННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

В наш час актуальним є питання реформування системи надання населенню субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, адже вона має ряд недоліків, які потребують негайного вирішення. На регіональному рівні вдосконалити систему неможливо, необхідне впровадження радикальних заходів з боку держави. Систему треба вдосконалювати не тільки на законодавчому рівні, але й слідкувати за її практичним виконанням. Необхідність реформування системи надання населенню субсидій на відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг виникла з моменту її дії. Вона нерідко піддавалась критиці за свою забюрократизованість і громіздкість. І хоч нещодавно було прийнято Постанову № 621 від 14 липня 2010 року Про посилення соціального захисту населення під час оплати житлово-комунальних послуг, яка дещо спростила порядок надання населенню житлових субсидій, але все ж вона не досконала.

Не всі громадяни, що звернулись у відділи субсидій мають право на її отримання, що свідчить про погану поінформованість населення щодо переліку категорій населення, які потребують отримання житлових субсидій. Це є одним

із недоліків діючої системи надання населенню субсидій. Для вирішення цієї проблеми треба збільшити кількість видань з інформацією про методику надання населенню житлових субсидій, а також перелік категорій населення, що мають право на їх отримання. Із тих категорій населення, що мають право на отримання житлових субсидій 89% сімей їх отримують. Інші 11% або просто не знають, що можуть скористатись цим правом, або їх лякає велика кількість довідок, яку треба подати у відділи субсидій. Найбільший відсоток призначених субсидій припадає на міську місцевість, що свідчить про кращу поінформованість населення порівняно з сільською місцевістю.

Субсидії дуже необхідні населенню, адже оплата за житлово-комунальні послуги здатна суттєво зменшити бюджет будь-якої сім'ї. Але чи вигідно надавати населенню житлові субсидії для держави. З одного боку, субсидії - це додаткові виплати з держбюджету, а тому вони не вигідні для держави. Але з іншого боку - субсидії стимулюють населення платити за житлово-комунальні послуги, і за їх відсутності не всі спроможні будуть заплатити за ці послуги в комунальні підприємства. Це зменшить суму надходжень для бюджету. Як наслідок, в комунальні підприємства не будуть надходити кошти, а тому знизиться рівень обслуговування житла. Житлова субсидія - реальний шанс не накопичувати комунальні борги.

Ще одним недоліком діючої системи є заборгованість місцевих бюджетів за нараховані субсидії перед організаціями, що надають житлово-комунальні послуги. Система адресних житлових субсидій повинна кореспондуватися з бюджетом кожного регіону та адміністративного району. Прогнозування потреби в житлових субсидіях має важливе значення при плануванні статей витрат місцевого бюджету. Для вирішення проблеми несвоєчасного отримання коштів із бюджету на відшкодування виплат за надання субсидій населенню організаціями, що надають ЖКП, треба скласти відповідний бюджет, в якому була б закладена необхідна кількість коштів. В кожному адміністративному районі України повинен розроблятися баланс потреби й джерел фінансування програми адресних житлових субсидій.

Для вирішення проблем системи надання населенню житлових субсидій необхідно прийняти ряд заходів, а саме: створити «єдине вікно», де була б інформація про доходи громадян, їх прописку та розмір житлової площі, що зменшить кількість довідок, які необхідно надати для отримання житлової субсидії; в кожному адміністративному районі треба встановити кількість сімей, що потребують субсидії, а також джерела фінансування програм адресних житлових субсидій, закласти у бюджет країни необхідну суму для відшкодування виплат за надання населенню субсидій; покращити економічний стан країни.

Малахова Ю.В.

Ст.єр. ЕФ-07-1

Науковий керівник:

Д.є.н., проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У сучасних умовах одна з галузей спеціалізації України є національна металургійна промисловість. Продукція української металургії становить значну частку у світовому виробництві й торгівлі металами, але сучасний рівень техніко-технологічного виробництва є досить примітивним у порівнянні з іншими провідними металургійними державами, у першу чергу США і Японії. Тому однією з найважливіших завдань розвитку України є збільшення її економічних позицій на світових ринках.

Проблеми, які існують зараз в металургійному комплексі, носять різноплановий і часто суперечливий характер, аналіз яких припускає вироблення єдиної й довгострокової стратегії розвитку, що визначає основні моменти й варіанти рішення поставлених цілей і завдань перед металургією відповідно до світових тенденцій і найбільш технологічними сучасними

розробками для підвищення її конкурентноздатності та зниження собівартості продукції.

Аналізуючи сформовану ситуацію в 2009 році у порівнянні з 2008 роком можна зробити висновок, що виробництво основних видів металургійної продукції знизилося. Виробництво чавуну знизилося на 17,1% (5,3 млн.тон), сталі на 32,6% (7,6 млн.тон), прокат готових чорних металів на 21,5% (4,4 млн.тон).

В цей час основними факторами зменшення виробництва в галузі стали:

- втрата зовнішніх ринків збуту;
- посилення конкуренції з боку китайських металовиробників ;
- суттєве зменшення внутрішнього попиту на металопродукцію;
- скорочення кредитування виробничої діяльності;
- зниження експортних цін на основні види металургійної продукції.

У цих умовах, стає зрозумілим, що головним завданням держави, повинно стати стимулювання прогресивних технологічних зрушень і створення умов для переходу металургійної промисловості на інноваційний шлях розвитку.

Головною метою розвитку металургійної промисловості України є забезпечення необхідних за якістю й обсягом поставок конкурентноздатної продукції на внутрішні та зовнішні ринки.

Основний шлях реалізації головної мети – це широке і прискорене впровадження інновацій у результаті активізації інвестиційної діяльності на всіх виробничих ланках. Посилення інноваційно-інвестиційної діяльності послабить негативний вплив факторів, що обмежують розвиток підприємств, забезпечить кардинальне відновлення виробничого потенціалу, випуск традиційних і нових видів продукції при зниженні витрат всіх видів ресурсів і дотриманні норм при охороні навколишнього середовища.

На базі прискорення темпів впровадження інновацій повинна бути поліпшена виробнича структура металургійного комплексу - у першу чергу, за рахунок підвищення частки конкурентноздатних потужностей, а також за

рахунок збільшення частки потужностей для випуску продукції більш глибокого ступеня переробки, частки імпортозаміщуючих і нових виробництв. Це дозволить поліпшити структуру товарної продукції металургійної промисловості, підвищити її конкурентноздатність та адекватність вимогам ринків.

У загальному виді, перспективи розвитку й модернізації металургійної промисловості значною мірою залежать від можливості формування у металургійних компаній власних фінансових джерел і залучення позикових засобів, що, у свою чергу, пов'язане з удосконаленням законодавства в області інвестиційної, тарифної, інноваційної й бюджетної політики, зовнішньоекономічної діяльності, оподаткування, ціноутворення й ряду інших сфер.

Мамедова Л.М.

Ст.гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

К.е.н., проф. каф. ЕА і Ф

Дідик Л.М.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток ринкових відносин в Україні неможливий без ефективного та стабільного зростання економіки та виробництва конкурентоспроможної продукції, що відображає не лише ефективність діяльності окремого підприємства, але і економіки країни загалом. Ефективна інтеграція вітчизняної економіки у світову може відбутися лише за умови досягнення високого рівня загальної конкурентоспроможності країни та її господарюючих суб'єктів, а також конкурентоспроможності продукції та послуг, що виробляються підприємствами.

Дослідження сутності конкурентоспроможності підприємства та її основної складової – комплексної характеристики властивостей продукції, а також аналіз літератури з цієї тематики дав змогу нам визначити такі підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств, а саме:

- диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності, заснований на використанні одиничних параметрів аналізованої продукції й бази порівняння;

- функціональний або заснований на теорії ефективної конкуренції, заснований на наступних групових показниках або критеріях конкурентоспроможності: показниках, які характеризують ефективність виробничої діяльності; показниках, що характеризують фінансовий стан підприємства; показниках, що характеризують ефективність збуту та просування товару на ринок; показниках конкурентоспроможності товару, що характеризують здатність товару задовольняти потреби споживачів відносно до його призначення за ціною та якістю;

- якісний, сутність якого полягає у дослідженні конкурентоспроможності продукції підприємства, яка впливає на його загальну конкурентоспроможність на ринку, поступово на основі одиничних, групових та інтегральних показників;

- теорії конкурентних переваг, який передбачає встановлення характеру переваги підприємства у порівнянні з конкурентами та дає можливість визначити позицію підприємства на ринку;

- матричний, в основі якого лежить аналіз конкурентоспроможності з урахуванням життєвого циклу товару;

- бенчмаркінговий метод, який полягає в тому, щоб на основі дослідження виявити переваги та недоліки підприємств і використати їх у своїй діяльності;

- факторний, який дозволяє здійснити порівняльну оцінку конкурентоспроможності підприємства за набором фінансових показників

надійності підприємства з достатнім ступенем імовірності, використовуючи розрахунки інтегральних показників конкурентоспроможності;

- теорії рівноваги підприємств та галузі - зводиться до того, що в умовах рівноваги, коли у виробника не існує стимулів для переходу в інший стан і він досяг вже максимально можливого обсягу виробництва та збуту при незмінному характері попиту й рівні розвитку техніки на даному ринку, кожний з факторів виробництва використовується з однаковою й одночасно найбільшою продуктивністю;

- структурний або за ринковими позиціями підприємства, який полягає у знаннях рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва й капіталу, бар'єрів для підприємств, що вступають на галузевий ринок.

Загальний показник конкурентоспроможності товару (К) з урахуванням корисного ефекту (Е) та ціни споживання (Q_i) може бути визначений за формулою:

$$K = \frac{E}{Q_i} \rightarrow \max$$

Отже, розглянуті підходи кардинально відрізняються за своєю сутністю та базою формування показників конкурентоспроможності, їх використання може бути зручним та доцільним в різних ситуаціях залежно від специфіки галузі та досліджуваного об'єкта.

Мокрій Е.А.

Ст.гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

ОПТИМІЗАЦІЯ НАПРЯМКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Основу економічного зростання області становить її потенціал, який включає фінансову складову. Потенціал регіону – це здатність або можливість

регіону що-небудь здійснювати в залежності від поставленої цілі регіонального управління. Регіональний потенціал багато в чому визначається об'ємом і структурою ресурсної бази.

Актуальність доповіді полягає у тому, що на сьогоднішній час, відчувається відсутність системної державної регіональної політики в Україні, що призводить до слабкості фінансово-економічної бази багатьох адміністративних одиниць та уповільнює їх швидку адаптацію до необхідних суспільно-економічних перетворень і формування умов довгострокового економічного зростання.

Проблема полягає у тому, що протягом декількох останніх років частка власних доходів місцевих бюджетів має стійку тенденцію до зменшення, що не може не викликати занепокоєння. Проблематика забезпечення та використання власних дохідних джерел органів місцевого самоврядування досліджується багатьма українськими та зарубіжними вченими, серед них А. Буреченко, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, К. Павлюк, Ю. Петленко, С. Слухай, О. Сунцова, Ю. Шаров.

Тому метою даної доповіді є виділення основних проблем, які стосуються місцевих бюджетів та визначення напрямків їх подолання.

До сьогодні в Україні зберігаються жорстка фінансова залежність регіонів від центру, непрозорість перерозподілу фінансових ресурсів між центром і регіонами, нестабільність джерел доходів органів місцевої влади і, як наслідок, проблема недостатності власних ресурсів для забезпечення виконання їх функцій.

Потрібно виділити 3 основні проблеми та напрямки їх подолання, які стосуються місцевих бюджетів:

1) вдосконалення формування доходів місцевих бюджетів:

- виявлення резервних джерел збільшення обсягів прибутків місцевих бюджетів та залучення добродійних коштів (коштів меценатів);

- формулювання положень, згідно з якими визначаються території, котрим надається статус слабо розвинених, опрацювання порядку надання

такого статусу, впровадження інструментів державної та регіональної підтримки розвитку цих територій;

2) вдосконалення податкової системи як напрямку покращення формування доходів місцевих бюджетів:

- розмежувати компетенції центральних органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, здійснення розподілу податків і зборів між ланками бюджетної системи;

- з урахуванням кращого світового досвіду доповнити перелік місцевих податків і зборів новими, зокрема, податком на нерухомість або податком на будівлі та споруди, туристичним податком, податком із платних розважальних заходів, будівельним збором тощо;

- збільшити перелік місцевих податків та зборів та зменшити загальнодержавних;

3) неефективне використання видатків місцевих бюджетів:

- визначення стратегії розвитку відповідної території, розробка плану дій і виконання його з метою розвитку місцевих бюджетів;

- трансфертні платежі доцільно надавати територіям з чітко визначеними напрями їх витрачання, що буде забезпечувати цільове використання коштів;

- забезпечити співробітництво органів місцевого самоврядування, наукових і громадських організацій, суб'єктів підприємницької діяльності при виконанні завдань регіонального розвитку.

Запропоновані в дослідженні заходи дозволять підвищити ефективність використання фінансових ресурсів місцевих органів влади та фінансову незалежність органів місцевого самоврядування.

Нагорна К.М.

Ст.гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ – ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ РЕГІОНУ

Проблема фінансово-економічного забезпечення розвитку територій фактично стоїть перед будь-якою державою. Суть даної проблеми в основному полягає у неоднаковому природно-ресурсному та фінансовому потенціалі адміністративно-територіальних утворень. Досвід розвинутих країн показує, що вирішення цього питання можливе шляхом реформування системи місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин. Створивши надійну та раціональну систему міжбюджетних відносин, держава зможе запобігти гальмуванню суспільного розвитку та виникненню суспільних протиріч. Беззаперечним є той факт, що розвиток кожної адміністративно-територіальної одиниці (міста, області, району) потягне за собою розвиток всієї держави в цілому. Саме тому реформування потребують в першу чергу бюджетні відносини на територіях. Отже відродження місцевих фінансів є об'єктивною економічною реальністю.

У сучасних умовах реформування бюджетної системи України дуже гостро постає проблема наповнення та розподілу доходної частини місцевих бюджетів. Процес формування доходів місцевих бюджетів потребує вдосконалення та забезпечення стабільності, адже саме за рахунок коштів місцевих бюджетів місцева влада забезпечує фінансування соціально-економічного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Від використання цих коштів залежить добробут та благоустрій населення на відповідних територіях, управління комунальним господарством, підтримка малозабезпечених верств населення. Виконання соціальних програм також

входить до переліку завдань, які вирішуються шляхом ефективного використання доходної частини місцевих бюджетів.

Доходи місцевих бюджетів є важливою складовою державного регулювання простого та розширеного відтворення. За допомогою доходів здійснюється процес формування бюджетних ресурсів, тоді як видатки опосередковують їх використання. Доходи також виступають інструментом перерозподілу частини фінансових ресурсів у масштабах держави та окремих її регіонів.

Обсяги доходної та видаткової частини місцевих бюджетів є одним із головних індикаторів економічного розвитку регіону. Саме від обсягу доходної частини місцевого бюджету залежить ступінь впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічні процеси регіону. З іншого боку, доходи місцевих бюджетів є показником, що відображає економічний потенціал відповідної території. Адже, формуються вони в залежності від результативності роботи всіх учасників процесу господарювання тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці. Цим результатом можуть виступати як прибуток функціонуючих підприємств, з якого сплачуються загальнодержавні податки, що частково зараховуються до місцевих бюджетів, а також місцеві податки і збори, так і заробітна плата населення, що є базою для нарахування податку з доходів фізичних осіб.

В сучасних умовах розвитку бюджетної системи України необхідним є реорганізація самої системи формування доходної частини місцевих бюджетів, а не очікування економічного піднесення на територіях з метою збільшення обсягів коштів, що надходять до місцевих бюджетів. Доречно було б виділити такі напрямки реформування процесу наповнення місцевих бюджетів як якісне збільшення доходів місцевих бюджетів, підвищення зацікавленості органів місцевої влади в контексті пошуку нових джерел поповнення доходів місцевих бюджетів. Також необхідно змінювати законодавчу базу, яка б стала основою для нової бюджетно-податкової політики, яка б забезпечила існування

принципу самофінансування. Такі заходи безумовно сприятимуть соціально-економічному розвитку держави.

Недашковська К.О.

ст. зр. ЕФ-07-1

Науковий керівник:

Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У теперішній час найважливіша проблема будь-якого промислового підприємства – це його виживання та ефективне функціонування. Розв’язання цієї проблеми залежить від того, наскільки якісно підприємство управляє оборотними коштами. Тому питання щодо управління оборотними коштами привертає останнім часом все більше увагу. Але до сьогоднішнього часу недостатньо серйозних розробок щодо управління ними.

У ринкових умовах промислові підприємства мають впроваджувати власну систему управління оборотними коштами, суть якої полягає в забезпеченні раціоналізації джерел їх фінансування, оптимізації розподілу за стадіями циклу «постачання-збут», а також у дієвому контролі за ресурсозбереженням та прискоренням їх обігу. Тобто, система управління обіговими коштами має забезпечувати рівновагу між ризиком втрати ліквідності, ефективністю функціонування підприємства та достатнім рівнем платоспроможності, прийнятим обсягом, структурою і рентабельністю активів.

З цього приводу, важливого значення набуває процес формування оборотних коштів, оскільки він впливає на швидкість обороту, уповільнюючи або прискорюючи його. Він залежить від елементного складу оборотних коштів, їхньої структури, вартості окремих елементів оборотних коштів у загальній їх вартості.

Для формування системи управління оборотними коштами, неабияке значення має аналіз джерел їх формування. Оборотні кошти формують за рахунок власних, позикових та залучених коштів. Ефективне управління оборотними коштами підприємств передбачає не тільки пошук і залучення додаткових джерел фінансування, а й раціональне їх розміщення в поточних активах підприємства.

Що стосується системи управління оборотними коштами, то вона повинна розглядатися, по – перше, як науковий інструмент дослідження; по – друге, як взаємопов'язаний комплекс методів і засобів для досягнення певних цілей і, в першу чергу, в контексті управління оборотними коштами.

Крім того, система управління оборотними коштами має відповідати певним вимогам: між елементами оборотних коштів повинні існувати причинно-наслідкові зв'язки; система управління оборотними коштами має бути динамічною, тобто здатною змінювати якісний стан; оборотним коштам мають бути притаманні параметри, впливаючи на які, можна змінювати перебіг економічного процесу.

Таким чином, налагодження дієвого механізму управління оборотними коштами здійснюється відповідно до основних завдань системи управління активами. Йдеться про необхідність забезпечення керівництва підприємства, підрозділів і функціональних служб достатньою інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та оперативного регулювання процесу трансформації елементів оборотних коштів. Необхідно спостереження і постійний контроль за фактичним рівнем оборотних коштів, виявляти відхилення елементів оборотних коштів від запланованого рівня як за місцями виникнення цих відхилень, так і на підприємстві в цілому. Важливого значення набуває і визначення внутрішньо виробничих внутрішньо господарських резервів підвищення ефективності використання оборотних коштів.

Османова Д.І.

ст. гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Під впливом посилення міжбанківської конкуренції на фінансовому ринку України виявляється тенденція до розширення продуктового ряду послуг.

Поряд з традиційними продуктами і послугами - депозитними, розрахунково-касовими операціями, послугами з обслуговування пластикових карток - банки також стали пропонувати таку послугу як інтернет - банкінг. Ці послуги відрізняються від аналогічних послуг, що надаються банками розвинених країн. Якщо в країнах ЄС і США системи онлайн - платежів автоматизовані, то в наших банках, як правило, платежі обслуговуються банківськими операторами. На сьогоднішній день, наприклад, в США інтернет - банкінгом користуються 4 з 10 американців. В Україні ця цифра менше в 20 разів, оскільки володіння населення комп'ютерними технологіями в Україні ще не належному рівні.

У зачатковому стані знаходиться в Україні і така послуга, як private banking, обслуговування індивідуальних клієнтів. Цей комплекс послуг включає управління особистим капіталом вкладника, податкове планування, фінансовий консалтинг, випуск платіжних карт, послуги арт - консультантів і ін. В українському ж private banking спектр послуг значно вужчий, ніж на Заході. Українські банкіри до того ж, хоча і декларують надання private banking, поки не можуть організувати якісний сервіс. Банки в основному або не мають досить підготовлених персональних менеджерів, або не можуть організувати необхідний рівень комфорту.

Більшість українських банків пропонують стандартну лінійку депозитів: з виплатою доходу щомісячно, щокварталу, в кінці терміну, авансом або з капіталізацією відсотків. Лише недавно банкіри почали пропонувати комбіновані банківські продукти. Один з комбінованих вкладів - депозит з програмою страхування. Відсотки по такому депозиту банк перераховує страховій компанії на накопичувальний рахунок страхування життя або як оплата.

Навряд чи набереться в нашій країні десяток банків, що приймають мультивалютні вклади, – строковий депозит в декількох валютах. Дійсно, мультивалютні вклади (об'єднання в один рахунок три валюти: гривна, долар, євро) надають далеко не всі, більшість банків просувають бівалютні депозити (євро/долар).

Відсутність в Україні повноцінного фондового ринку робить практично неможливою і запуск такої важливої послуги як хеджування валютних ризиків. За кордоном для цього використовуються коштовні папери: ф'ючерси, опціони і свопи. Але в Україні на законодавчому рівні не прописаний механізм дії цих інструментів. До того ж готівковий валютний ринок України досить сильно залежить від міжбанківського, а міжбанківський – від дій Нацбанку. Відсутність ринку валюти робить безглуздим використання хеджу валютних ризиків (hedge — страхувати).

Вітчизняна банківська система переживає зараз не кращі часи. Причиною такого стану справ є посилення конкуренції між банками, нестабільний соціально - економічний стан, недосконала і постійно змінна законодавча база, і ризикована кредитна політика багатьох банків в гонитві за високими прибутками. У зв'язку з таким положенням основною пропозицією по подальшому розвитку і вдосконаленню банківської системи України є диверсифікація напрямів вкладення ресурсів банків і розширення сфери послуг клієнтам, перетворення комісій від клієнтських операцій в одне з основних джерел здобуття доходів комерційних банків, а також велику роль грає розвиток банківських послуг.

Пакіна М.Ю.

ст. гр. ЕФ-06-1С

Науковий керівник:

К.т.н, доц. каф. ЕА і Ф

Крилова О.В.

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз і управління дебіторською і кредиторською заборгованістю мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вміле й ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності. Взаємозв'язок дебіторської та кредиторської заборгованостей обумовлює необхідність розробки політики одночасного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною.

Один із методів розрахунку з покупцями, що широко використовується в країнах з розвинутими ринковими відносинами, - метод надання знижок за дострокової оплати.

Значна питома вага в складі джерел коштів підприємства, як відомо, належить позичковим коштам, у тому числі й кредиторській заборгованості. Тому необхідно вивчати та аналізувати поряд з дебіторською заборгованістю і кредиторську, її склад, структуру, а потім провести порівняльний аналіз із дебіторською заборгованістю. Управління рухом кредиторської заборгованості - це встановлення таких договірних відносин з постачальниками, які ставлять

строки й розміри платежів підприємства останнім у залежність від надходжень коштів від покупців.

Тому мова йде про одночасне управління як дебіторської, так і кредиторської заборгованостями. Практичне здійснення такого управління передбачає наявність інформації про реальний стан дебіторської та кредиторської заборгованостей і їхній обіг.

Зіставлення швидкості обігу дебіторської та кредиторської заборгованостей важливе для оцінки фінансового стану підприємства: якщо кредиторам треба платити частіше, ніж надходять кошти від дебіторів, у підприємства з'являється недолік коштів в обігу. При протилежному співвідношенні обігу дебіторської та кредиторської заборгованостей - надлишок коштів, який можна направити на інші цілі.

У загальному випадку, область прийняття рішень по управлінню дебіторською та кредиторською заборгованостями має наступну структуру: визначення оптимального співвідношення між загальним обсягом і різними видами дебіторської й кредиторської заборгованостей, визначення можливостей по формуванню відповідного обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість і можливостей одержання відповідної кредиторської заборгованості, розробка стандартів кредитування щодо конкретних агентів, визначення кредитного періоду, розробка системи дисконтів й інших методів стимулювання більше ранньої оплати дебіторської заборгованості, розробка системи моніторингу погашення дебіторської і кредиторської заборгованостей, розробка політики інкасації - процедури одержання платежів по відстрочених боргах і, відповідно, сплати простроченої заборгованості.

Завдяки ефективному управлінню дебіторською та кредиторською заборгованостями у підприємства є шанс отримати надлишок поточних ресурсів з поточними потребами.

Одночасне управління дебіторською та кредиторською заборгованостями дозволить: оптимізувати тривалість операційного та фінансового циклів; забезпечити високі темпи росту виробництва та реалізації продукції; знизити

відволікання власних коштів з обороту; підвищити конкурентоспроможність підприємства на товарному ринку; отримати надлишок поточних ресурсів порівняно з поточними потребами.

Пальоха О. О.

ст. гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

К.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Дідик Л. М.

СУТНІСТЬ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У сьогоденних умовах функціонування ринкової економіки України з-поміж усіх традиційних видів діяльності комерційних банків кредитування завжди було і залишається основним джерелом їхнього прибутку. Від того, наскільки добре банки реалізують свої кредитні функції, багато в чому залежить економічний стан регіонів, що ними обслуговуються. Банківські кредити сприяють появі нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць, будівництву об'єктів соціального та культурного призначення, а також забезпечують економічну стабільність. Кредити становлять близько 50% всіх активів банку і забезпечують 2/3 усіх доходів. Вони є найбільш прибутковою, але й найбільш ризиковою частиною банківських активів. Ефективне кредитування на сьогоднішній день – це одне з найважливіших і найактуальніших завдань банківської системи України.

У найбільш загальному вигляді, кредитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування своїх клієнтів.

Метою кредитної політики банку є:

- створення високоякісних активів, які забезпечують постійний плановий рівень прибутковості;

- вкладання кредитних коштів в економічно перспективні, рентабельні проекти, розробка та активне впровадження нових кредитних технологій, кредитних продуктів і послуг;

- зміцнення і підвищення конкурентоспроможності на ринку, підвищення якості надаваних послуг.

Основними завданнями кредитної політики банку є:

- забезпечення високоприбуткового розміщення коштів банку в гривнях та іноземній валюті;

- постійний контроль над структурою кредитного портфеля та їх якісним складом;

- надання надійних і рентабельних кредитів;

- мінімізація і диверсифікація кредитних ризиків.

Принципи кредитної політики складають основу стратегії банку, маючи як загальні, так і специфічні риси для окремих банків. Найбільш загальні характеристики виглядають наступним чином.

Консерватизм - банку варто дотримуватися консервативної кредитної політики, намагаючись повністю покривати свої ризики. Кредит видається тільки надійним позичальникам, які мають високу якість менеджменту.

Пріоритет наявності забезпечення - наявність достатньо ліквідного забезпечення, вартість якого з урахуванням дисконту, що враховує витрати на реалізацію застави та його можливе знецінення, повинна бути достатня для покриття основної суми кредиту і відсотків по ньому.

Контроль цільового використання кредиту, збереження застави, фінансового стану клієнта. Слід вишукати можливість контролювати дії клієнта і його фінансові потоки шляхом оплати його рахунків, а також надходжень, збереження застави і т. д. Після видачі проводиться моніторинг фінансового стану клієнтів.

Диверсифікація кредитного портфеля - банк повинен дотримуватись диверсифікованості кредитного портфеля, по можливості обмежуючи концентрацію кредитів у однотипних сферах бізнесу. Важливим фактором

зниження ризику є перевага видачі більшої кількості менших кредитів, ніж меншого числа більших.

Обмеження ризику на одного позичальника - найважливішим наслідком диверсифікації є обмеження ризику на одного позичальника.

Обмеження сукупного кредитного ризику. У залежності від ступеня ліквідності банку, наявності депозитної бази і величини капіталу, нормативів НБУ встановлюється максимальний кредитний ризик на банк, тобто обмеження на розмір кредитного портфеля банку в цілому.

Активний маркетинг надійних позичальників. Для забезпечення якості кредитного портфеля слід вести активний пошук надійних позичальників, особливо серед клієнтів банку.

Таким чином, кредитна політика визначає задачі і пріоритети кредитної діяльності банку, засоби і методи їхньої реалізації, а також принципи і порядок організації кредитного процесу.

Пастухова Н.О.

ст. гр. ЕФ-06-1С

Науковий керівник:

К.е.н, доц. каф. ЕА і Ф

Герасимова І.Ю.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий результат діяльності підприємств найбільш повно характеризує такий показник, як прибуток – одна з фундаментальних економічних категорій. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання підприємницької діяльності та створення фінансової основи для її розширення, задоволення соціально-культурних і матеріальних потреб трудового колективу. Тому виникає

необхідність дослідження чинників, які впливають на формування прибутку та моделювання умов його максимізації.

На підставі існуючих досліджень були виділені основні чинники, які ведуть до збільшення прибутку:

1) об'єм продажів: при високій питомій вазі постійних витрат в собівартості продукції зростання об'ємів реалізації приведе до ще більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що доводяться на одиницю продукції;

2) якість продукції (товарів, робіт, послуг), оскільки величина прибутку в основному залежить від попиту;

3) оновлення асортименту і номенклатури продукції, що випускається: прибуток в ринковій економіці - рушійна сила оновлення як виробничих фондів, так і продукції, що випускається;

4) зростання цін: в період високих темпів інфляції зростання прибутку можна забезпечити за рахунок цінового чинника. Необхідно кваліфіковано, зі знанням справи здійснювати цінову політику, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;

5) зниження собівартості: зниження витрат без негативного впливу на якість продукції, досягається за рахунок більшої керованості і контролю в області витрат;

6) використання з максимальною віддачею потенціалу, що є в розпорядженні підприємства, в тому числі й фінансових ресурсів;

7) регулярне проведення інвентаризації запасів і обладнання з метою виявлення надлишків, що дозволяє продавати ці надлишки за ринковими цінами;

8) оновлення основних фондів: технічне переозброєння виробництва покращує економічні показники роботи підприємств;

9) усунення каналів втрати прибутку (виплата різних штрафів, пені, неустойок);

10) здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці своїх

працівників. Значний вплив на підвищення продуктивності праці і, відповідно ріст прибутку, має скорочення застосування ручної праці, подальше впровадження механізації і автоматизації виробничих процесів;

11) вміння найдоцільніше розміщувати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту;

12) постійний пошук невикористаних можливостей збільшення прибутку, що забезпечує його зростання.

Крім цього, одержувати додатковий прибуток підприємству дозволяє висока ділова репутація. Отже потрібно грамотно будувати договірні відносини з постачальниками, посередниками та покупцями.

Таким чином, фактори, що впливають на прибутковість підприємств, численні й різноманітні. Отже, підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, це і буде сприяти зростанню прибутковості підприємства.

Приходько Д.Д.

ст. пр. ЕФ-08-3

Науковий керівник:

К.т.н, доц. каф. ЕА і Ф

Крилова О.В.

ШЛЯХИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Інвестиційна діяльність в Україні не сприяє ефективному функціонуванню фінансового механізму, наслідком чого є низький темп розвитку економіки, відсутність позитивної динаміки розвитку виробництва, що у свою чергу зменшує доходи держави. Тобто держави не в змозі у повному обсязі реалізовувати надані їй функції. Побудова системи інвестування з використанням всіх можливих способів капіталовкладень покращить розвиток економічного простору.

Одним з таких перспективних способів фінансування бізнесу є венчурні фонди. Діяльність фондів венчурного інвестування є порівняно новим шляхом інвестування для українського ринку і стала можливою після прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" від 15.03.2001 р. № 2299-III.

Венчурне фінансування – це процес інвестування коштів фізичними та юридичними особами у перспективний малий та середній бізнес з метою отримання надприбутку. Найчастіше венчурні фонди використовуються для фінансування інноваційної діяльності. Функціональна задача венчурного інвестування – сприяти росту конкретного бізнесу шляхом надання визначеної суми коштів в обмін на частку в статутному капіталі чи деякий пакет акцій.

Механізм венчурного фінансування полягає у тому, що великі банки, промислові фірми, спеціалізовані венчурні фонди надають кошти новим малим фірмам для розроблення перспективних ідей, не вимагаючи ніяких гарантій, розраховуючи лише на значний прибуток у разі успіху. Зазвичай термін венчурного фінансування складає близько трьох-п'яти років. Після закінчення терміну інвестор виходить з бізнесу, продаючи свою частку в основному капіталі.

Середня норма доходу капіталу досить на високому рівні (30-60%). Але така діяльність пов'язана зі значним ризиком. За словами відомого венчурного капіталіста Тіма Драйпера: "Венчурний бізнес – це коли інвестуються 10 компаній, з них половина стає банкрутами, у трьох інвестиції повертаються, одна дає 10-кратне зростання, й у ще одній компанії прибуток в 100 разів перевищує вкладення".

Можливістю створення венчурних фондів володіють наступні установи: банки, пенсійні фонди, страхові компанії. Українські банки не підготовлені для довгострокових інвестицій, тому за таких умов банки не сприяють інвестуванню у венчурні фонди. Пенсійні фонди мають обмежені можливості при використанні коштів у зв'язку з законодавчими обмеженнями. Ринок

страхування в Україні тільки почав розвиватися, тому страхові компанії відчувають гостру нестачу ресурсів.

Залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел надзвичайно ускладнене. Аналіз традиційних джерел свідчить про дуже слабкий розвиток цього сектора економіки та несприятливе законодавство і відсутність комерційного інтересу на тлі високого ризику.

В Європі протягом останніх 20 років венчурне фінансування розвинулось дуже швидкими темпами, венчурні фонди інвестують кошти у всі сфери економіки. В Україні венчурне інвестування ще на ранній стадії і його роль у фінансовій системі незначна.

Потенційні джерела венчурних фондів в Україні присутні. Банки найбільш підготовлені для цих структур, а зміни в законодавстві дозволять пенсійним фондам діяти як інвесторам венчурного капіталу. Зростання страхових компаній та їхнє злиття може призвести до створення ще одного джерела для венчурного капіталу.

Розвиток венчурного бізнесу в Україні потребує істотного удосконалення законодавчої бази, захисту й підтримки з боку держави. Усунення більшості наявних перешкод на шляху венчурного капіталу створить у подальшому сприятливі умови для його розвитку в Україні.

Проценко К.О.

ст. гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

К.е.н, проф. каф. ЕА і Ф

Соляник Л.Г.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Прогресивне зростання економіки України в ринкових умовах значною мірою залежить від фінансових результатів діяльності промислових підприємств. Тому для вітчизняних підприємств основним завданням є не лише

досягнення відповідного рівня фінансових результатів, але й пошук шляхів його підвищення. Це зумовлює необхідність проведення своєчасної та якісної оцінки прибутковості промислових підприємств України, дослідження основних тенденцій фінансових результатів та виявлення впливу факторів, що визначають їх формування.

Фінансовий результат діяльності промислових підприємств може виступати у формі прибутку та формі збитку. Згідно із Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, прибуток підприємства визначається як різниця між отриманими доходами й здійсненими підприємством витратами за певний період.

Прибуток промислових підприємств відбиває результати їхньої фінансово-господарської діяльності і зазнає впливу багатьох чинників, основними з яких виступають обсяг виробництва, ціна та собівартість реалізованої продукції. Обсяговий, ціновий та собівартісний фактори за характером дії є узагальнюючими. В них у кінцевому підсумку відображаються показники виробництва і реалізації продукції. У свою чергу, на них впливає безліч первинних факторів. Цей вплив має системний характер, пов’язаний з підпорядкованістю факторів між собою.

Дослідження динаміки індексів обсягу промислової продукції (рис.1) показало, що даний показник мав найбільше значення у 2003 році – 116%, найнижче – у 2008 та 2009 роках – 95 та 78% відповідно. Зниження обсягів виробництва промисловими підприємствами було зумовлене загостренням кризових явищ в економіці у 2008 році.

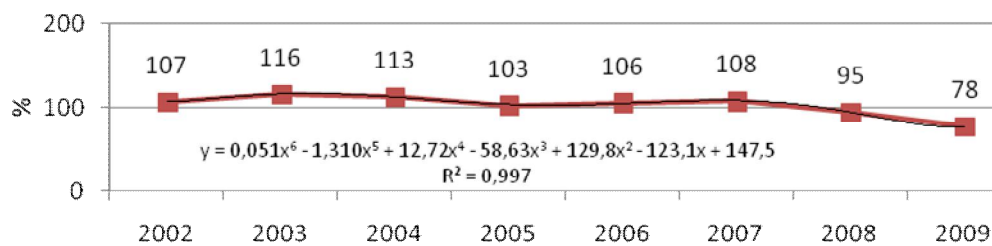


Рис. 1 Динаміка індексів обсягу промислової продукції

Є очевидним, що зниження обсягу промислової продукції зумовлює зростання кількості підприємств, що понесли збитки у результаті своєї діяльності.(рис.2)

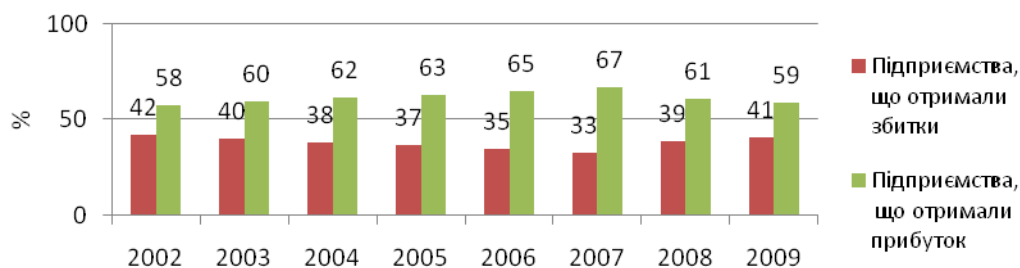


Рис.2 Динаміка кількості підприємств, що отримали прибуток/збиток

Починаючи з 2002 р. до 2007 р. включно, в Україні на більшості промислових підприємств спостерігається позитивна тенденція до зниження питомої ваги підприємств, які одержували збиток. Проте вже в 2008 р. кількість промислових підприємств, які одержали збиток, становила 39% від загальної кількості діючих підприємств, а у 2009 році – 41%.

Така ситуація вказує на необхідність дослідження змін, які відбулися з обсягом реалізованої промислової продукції.(рис.3)

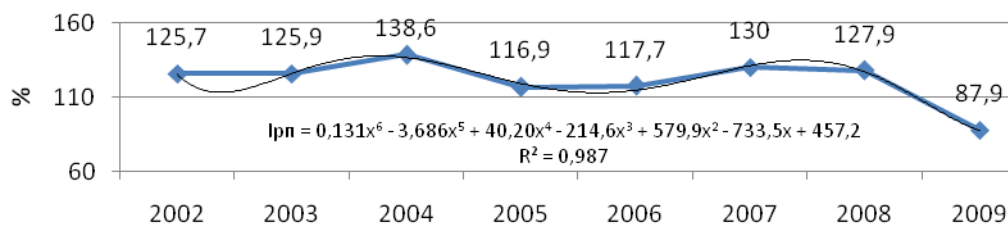


Рис.3 Динаміка індексів реалізованої промислової продукції

Як видно з графічного зображення, індекси реалізації продукції промисловими підприємствами протягом аналізованого періоду не мають стійкої динаміки, оскільки зазнають впливу багатьох факторів. Найнижчий показник – у 2009 році, даний індекс становив 87,9.

Залучаючи дані Держкомстату України щодо фінансового результату (прибутку) діяльності промислових підприємств за 2002–2009 рр., простежимо його зміни. (рис.4)

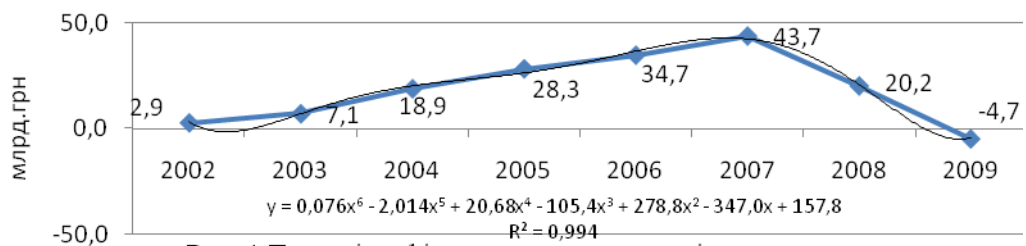


Рис.4 Динаміка фінансових результатів промислових підприємств у 2002-2009 рр.

Вивчення величини фінансового результату (прибутку) діяльності промислових підприємств України протягом аналізованого періоду показало, що до 2007 року зберігалася позитивна динаміка не лише у показниках реалізації продукції, але й у показниках прибутковості промислових підприємств. Проте у 2008 році при значному обсязі реалізації продукції промислові підприємства отримали низький прибуток – 20,2 млрд. грн. Така ситуація може бути зумовлена собівартісним фактором.

За результатами проведених досліджень можна стверджувати, що на сьогодні в Україні значна частка промислових підприємств є збитковими, при цьому відбувається стрімке зниження виробництва та реалізації промислової продукції. Тому необхідною умовою подальшого функціонування промислових підприємств в умовах ринкової економіки є якісне стратегічне управління прибутком, що дасть змогу оптимізувати процес формування та розподілу результуючих показників.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
2. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002.
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Державний комітет статистики України, Консультант, 2010. — 567 с.

Скуратовська А.Т.

ст. зр. ЕФ-07-3

Науковий керівник:

Асис. каф. ЕА і Ф

Гопкало О.І.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ В ЧАСТИНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

За перші два місяці 2011 року доходи банків України склали 22,4 млрд., витрати - 22,2 млрд. грн. Таким чином, на тлі збитків у 13 млрд. грн. за результатами 2010 року, вперше з початку кризи банківська система показала прибуток у 205,8 млн. грн. В порівнянні з аналогічним періодом 2010 року доходи збільшилися на 4,8%, витрати скоротилися на 2,4%. Про те, що банківська система може працювати ефективніше, говорить співвідношення кредитів і депозитів - у більшості банків воно не досягає 100 %, тобто далеко не всі вклади трансформуються в позички. Втім, існує ряд невирішених питань у сфері кредитних відносин, що заважають подальшому зростанню обсягів кредитування.

Дослідженню питань теорії і практики організації кредитних відносин між банківськими установами та позичальниками присвячено чисельні роботи українських фахівців у сфері банківської діяльності та вчених-економістів. Проте, здебільшого дослідження стосуються загальних проблем розвитку кредитного ринку та його складових елементів, удосконаленню механізмів кредитної політики на рівні держави тощо. Однак в умовах банківської кризи питання удосконалення кредитного механізму на рівні взаємовідносин банків та позичальників у процесі кредитування потребує подальших наукових досліджень.

Метою статті є дослідження напрямків удосконалення кредитного процесу, що дозволять підвищити якість кредитного портфелю банків України, і, як

наслідок, збільшити обсяги кредитування суб'єктів господарювання – юридичних і фізичних осіб.

В умовах економічної кризи та нестачі власних обігових коштів для господарюючих суб'єктів особливого значення набула необхідність залучення кредитних ресурсів. Позичальники погоджувались навіть не дуже привабливі (за «докризових» умов) пропозиції банків в частині підвищених відсоткових ставок та додаткових комісій, збільшеного обсягу забезпечення кредиту, замалих строків користування кредитними ресурсами. У той же час для банків у процесі кредитування особливого значення набула не стільки необхідність розмістити тимчасово вільні кошти, скільки визначення на етапі прийняття рішення про надання кредиту потенційно «неякісного» активу, при чому «стандартні» механізми хеджування кредитного ризику на кшталт збільшення обсягів забезпечення та підвищення відсоткової ставки за кризових економічних умов втратили свою ефективність. Саме тому пошук альтернативних механізмів підвищення якості кредитного портфелю є нагальною проблемою банківської системи України.

На стан кредитного ринку впливає багато чинників, до яких можна віднести: попит і пропозицію на кредитні ресурси, збалансованість грошової та товарної маси, розвиток виробничої інфраструктури, строки користування позичковими ресурсами тощо. Серед основних напрямків удосконалення кредитного механізму, що сприятимуть поживавленню кредитного ринку, можливо відзначити:

- удосконалення законодавчого забезпечення, прийняття узагальнюючих нормативних документів, що регулюють кредитний процес на рівні взаємовідносин «банк – позичальник», на кшталт «Положення про кредитування» яке б включало б в себе також методику оцінювання кредитного ризику та управління ним, «Положення про роботу з проблемними кредитами» тощо;

- підвищення рівня організації роботи з управління індивідуальним кредитним ризиком за рахунок підвищення ефективності “превентивних”

заходів на кшталт використання аутсорсингу у процесі збору попередньої інформації про фінансовий стан та ділову репутацію клієнта, запровадження факторної оцінки кредитоспроможності позичальника з врахуванням досвіду розвинених країн;

- запровадження диференціації рівня процентних ставок відповідно до результатів аналітичної роботи стосовно кожного індивідуального позичальника та відповідно до умов кредитної операції, визначених у процесі структурування кредиту.

Напрямок подальших досліджень є розробка кредитного механізму, що відповідає сучасним економічним вимогам і дасть змогу не лише покращити стан банківської системи, а й стимулюватиме розвиток окремих галузей та в цілому економіки держави.

Снісарь Б.В.

ст.гр. ЕФ-07-2

Науковий керівник:

К.е.н., проф. каф. ЕА і Ф

Соляник Л. Г.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ЧИННИК ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою проблемою формування і реалізації інноваційної моделі розвитку економіки є інвестиційне забезпечення розробки й освоєння інновацій. Стійкість фінансового положення підприємства в значній мірі залежить від доцільності і правильності вкладення фінансових ресурсів в активи. Тільки та економіка, яка здатна до прискореного оновлення основних фондів, технологій, продукції, до ефективного підвищення швидкості дифузії новітніх досягнень науки і техніки, досягає сьогодні перспективної конкурентоспроможності. Ефективність проведення інноваційно-інвестиційних процесів на макрорівні залежить від умов макросередовища, а точніше, від інвестиційно-інноваційного

клімату країни. Реалії розвитку вітчизняної економіки свідчать про низьку інноваційно-інвестиційну активність господарюючих суб'єктів. Зростання інвестицій, яке відбувається в Україні не викликає збільшення інновацій. У вітчизняній економіці тільки 14-16% від загального обсягу інвестицій спрямовується на інновації. І це відбувається в той час, коли у розвинутих країнах світу інноваційне інвестування стійко тримається на рівні 50-60%. Тому на даному етапі соціального та економічного розвитку України інвестиційно-інноваційна модель законодавчо визначена як другий за значенням стратегічний пріоритет нашої країни. І одним із шляхів реалізації цієї моделі буде розширення технологічних парків у таких галузях виробництва, які мають особливе значення в економіці України. А це металургійна промисловість — базова галузь національної економіки. Але нинішня криза світової економіки показала слабкість підприємств гірничо-металургійному комплексу України, що позначилося й на її бюджеті. Головна причина в тому, що гірничо-металургійні підприємства України при екстремально високих цінах на металопродукцію в попередні роки нестримно нарощували обсяги її виробництва, не приділяючи належної уваги і не виділяючи необхідних засобів на переобладнання, модернізацію і реконструкцію виробничих потужностей. Тому, серед заходів, що приймаються зараз урядом України для стабілізації МПК, в першу чергу, має бути його інноваційна перебудова, що дозволить зберегти стабільність та конкурентно спроможність підприємств.

Державна підтримка технопарків МПК — це в першу чергу інвестиції в розвиток всієї країни. Проте фінансування інноваційної діяльності металургійної промисловості лише з держбюджету не ефективно. Необхідно, змусити власників заводів переорієнтовувати зароблені в попередні роки фінансові ресурси на підтримку своїх підприємств, їх трудових колективів. При цьому модернізувати саму систему технопарків. Не лише крупні науково-виробничі комплекси, але і менш крупні науково-дослідні інститути і дослідно-конструкторські бюро, а також профільні кафедри ВУЗів, які фінансуватимуться приватним бізнесом за підтримки держави. Вони можуть

мати статус неприбуткових організацій, але зійшовшись на одному майданчику – представники науки, бізнесу і інвестор. У цьому тандемі виграють всі: інвестор ризикує невеликими грошима з розрахунку на те, що вкладені ними засоби багато разів збільшаться, бізнес отримує інноваційний товар, представники науки добре фінансування своєї діяльності. Яка ж роль держави в цьому новому інвестиційно-інноваційному процесі. Можна розглянути декілька напрямів: 1) оголошення конкурсів на виконання інноваційної розробки; 2) перевірка фінансових можливостей інвесторів; 3) самостійне участь в інвестиціях; 3) державний контроль за діяльністю всіх учасників техномайданчиком; 4) контроль за фінансовими взаєморозрахунками серед суб'єктів інвестиційно-інноваційної групи.

Таким чином, головне завдання держави – розширювання техномайданчиків та впровадження заходів щодо створення умов поєднання тандему інвестиції – наука – інновації. Їх впровадження дозволить створити базу для безпосереднього використання інвестиційних ресурсі і створення інноваційного процесу, що приведе до економічного зміцнення підприємств.

Степко О. В.

ст.гр. МО-06-М

Науковий керівник:

К.е.н., доцент каф. Менеджменту виробничої сфери

Бойченко М. В.

ДО ПИТАННЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Олійно-жирова промисловість України є однією з найприбутковіших галузей аграрно-промислового комплексу країни, яка формує бюджет, має потужний експортний потенціал і динамічно розвивається протягом останнього

десятиріччя. Це свідчить про те, що олійно-жирова промисловість є стратегічною галуззю економіки України, а тому дослідження проблем підвищення конкурентоспроможності українських підприємств олійно-жирової промисловості є досить актуальним.

На сьогоднішній день процес глобалізації для України є неминучим. Україна вступила до Світової організації торгівлі (СОТ), де діють закони виживання найсильнішого та найбільш конкурентного виробника. У цих умовах програють вітчизняні виробники, адже іноземні підприємства, що все більше виходять на український ринок, є технологічно сильнішими та конкурентоспроможнішими.

Головними конкурентами України на світовому ринку в олійно-жировій галузі є Аргентина та Росія. Вони змогли забезпечити 19% та 11% потреб світового ринку в олії відповідно.

Серед основних проблем збереження на належному рівні конкурентоспроможності українських підприємств олійно-жирової промисловості в умовах глобалізації можна виділити основну, а саме: наявність конкурентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Ця проблема має декілька основних аспектів: комерційний, технічний, економічний, організаційний, правовий. Кожен з перелічених аспектів потребує вирішення таких питань, як: цінова політика щодо конкурентоспроможності продукції; інвестиційна політика держави щодо випуску конкурентоспроможної продукції; кредитна політика держави і банківських структур щодо підприємств, які випускають конкурентоспроможну експортну продукцію; регулювання імпорту продукції; регулювання фінансового обліку.

У якості прикладу виникнення та рішення проблем конкурентоспроможності була проаналізована робота закритого акціонерного товариства з іноземними інвестиціями «Дніпропетровський олійно-екстракційний завод» (ЗАО з П «ДООЕЗ»), що спеціалізується на переробці насіння соняшника. «ЗАО з П «ДООЕЗ» є афілійованим підприємством компанії «Бунге-Україна». Ця компанія виробляє і продає соняшникову олію

торгівельної марки "Олейна" і одночасно є провідним експортером зерна в Україні.

В результаті аналізу було обрано наступні шляхи підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на внутрішньому ринку: створення іміджу підприємства «справедливих» цін за рахунок відповідності ціни і якості; розширення асортименту продукції, що випускається; стимулювання продажів за рахунок проведення різноманітних акцій; більш досконале вивчення потреб ринку.

До факторів, які безпосередньо впливають на забезпечення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку, слід віднести не лише високу якість та економічні умови продажу, а й ряд нецінових чинників: унікальність, ефективність бази для поширення інформації про продукцію, динамізм збуту і можливість швидкого реагування на ринкові досягнення.

Підвищення конкурентоспроможності українських підприємств олійно-жирової промисловості має включати сукупність організаційних, науково-технічних, екологічних, інвестиційних, управлінських та інших рішень, пов'язаних між собою єдиною метою на основі цільових програм, розроблених для конкретного підприємства.

Для досягнення позитивного результату необхідно забезпечити зростання рівня якості продукції та максимальне задоволення вимог як вітчизняних, так і іноземних споживачів при одночасній мінімізації витрат на її виготовлення та реалізацію.

Устименко Ю.О.

Ст. зр. ЕФ-07-1

Науковий керівник:

К.е.н., доц. каф. ЕА і Ф

Цуркан І.М.

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ, ЙОГО СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Ринок страхування життя є невід'ємною частиною економіки й соціальної політики будь-якої держави. З одного боку, страхування життя є своєрідним барометром економіки, по показниках якого можна судити про її поточний стан, основні процеси й напрямки розвитку. З іншого боку, страхування життя - досить ефективні кошти в руках держави щодо здійснення економічної й соціальної політики.

Метою цього виду страхування є не тільки забезпечення життя людини, але також і збереження її матеріального добробуту з погляду накопичення капіталу.

У розвинених країнах світу близько 90% населення мають поліси довгострокового накопичувального страхування. В Україні картина прямо протилежна: ринок перебуває в зародковому стані. Про це свідчить статистика, якщо в 1990 році в УРСР страхування життя мало 71,4% населення, то в 2010 році в Україні - лише 6%.

Підсумки 2010 року свідчать про ріст платежів по страхуванню життя на 12% (в 2010 році обсяг склав - близько 930 млн. грн., а в 2009 році - 827 млн. грн.). Якщо нічого не зміниться й держава не буде допомагати страховикам, то ринок в 2011 році виросте на 10-15% у порівнянні з 2010 роком (мал. 7), але якщо уряд буде сприяти розвитку страхування життя, то він може вирости до 70%.

Зараз населення бачить, що держава не може їм запропонувати реальну пенсійну реформу, і тому люди всі частіше звертаються до страховиків. Тому

компанії по страхуванню життя повинні зайняти більш активну участь у пенсійній реформі. Адже для її швидкого й ефективного проведення пенсійної реформи необхідно близько 500 тис. консультантів, яких уже можуть підготувати страхові компанії. Можливо, також страховиків використовувати в соціальних програмах держави (ОМС, страхування нещасного випадку на виробництві, страхування недоотриманого доходу при хворобі та ін.).

Для роботодавців страхування життя є потужним мотиваційним інструментом і складовою соціальної відповідальності бізнесу, а також складової інвестиційної політики, для профспілок - реальним механізмом захисту інтересів працюючих у рамках колективного договору, для домогосподарств - ефективною можливістю керування соціальними ризиками.

Серед проблем, які гальмують розвиток вітчизняного ринку страхування життя, можна виокремити наступні:

- 1) неузгодженість, недосконалість діючого законодавства в сегменті страхування життя;
- 2) невисокий рівень доходів населення;
- 3) невдале позиціонування страхових продуктів на ринку;
- 4) нерозвиненість інфраструктури страхового ринку;
- 5) низька страхова культура, традиції: недовіра населення до фінансових установ, в тому числі і страховиків;
- 6) невисокий рівень капіталізації страхових компаній, фінансової стійкості, плато- і конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Ефективне державне регулювання сприяє становленню та удосконаленню вітчизняного ринку страхування життя, але, насамперед, в його розвитку найважливішим є злагодженість у позиціях, рішеннях, діях самих суб'єктів галузі страхування життя – страховиків, посередників, їх об'єднань та держави. У зв'язку з цим стратегічними напрямками в розвитку вітчизняного ринку страхування життя вбачаємо такі:

1. Цільове інвестування в накопичувальному страхуванні життя.
2. Ефективне управління резервами зі страхування життя.

3. Впровадження нових страхових продуктів.

4. Створення фонду гарантування вкладів.

Страхування життя – це стратегічно важливий сегмент економіки держави, котрий забезпечує переважну частину довгострокових інвестицій у її розвиток і зменшує тягар видатків з державного бюджету для розв'язання соціальних проблем країни.

Федосова Ю.О.

Ст. гр. ЕФ-07-1

Науковий керівник:

Д.е.н., проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ПОСЛУГ ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ

Рівень розвитку зв'язку можна визначити, завдяки двом основним показникам рівня розвитку даного виду економічної діяльності – доходам підприємств від надання послуг зв'язку та продукції (послуги) підприємств пошти та зв'язку загального користування.

Доходи підприємств від надання послуг зв'язку хоча з кожним роком і збільшуються, але мають наступну динаміку. У 2003 р. порівняно з 2002 доходи зросли на 36,8% (3943 млн.грн.), у 2004 р. порівняно 2003р. – на 44,1% (6461 млн.грн.). З кожним наступним роком динаміка стрімко падає. У 2005 р. порівняно з 2004 доходи вирости на 29,8%, у 2008 порівняно з 2007 – на 15,4%. У 2009 р. порівняно з 2008 р. спостерігається значний спад і тому доходи зросли лише на 0,5% (213 млн. грн.).

Основні види зв'язку, які впливають на ріст доходів підприємства від надання послуг зв'язку у 2009 р. порівняно з 2008 р. такі: поштовий – збільшився на 11% (534 млн.грн.), телефонний міський і сільський – на 5,3% (211млн.грн.), телевізійні і радіопрограми, радіозв'язок – на 25,7% (368 млн.грн.), комп'ютерний – на 39% (946 млн.грн.).

Доходи підприємств від надання послуг зв'язку населенню загалом знизилися на 3,4% або 628 млн.грн., в основному за рахунок зменшення мобільного зв'язку.

Структурний аналіз показників рівня зв'язку є наступним. Найвищий рівень зосередження за доходами підприємств від надання послуг зв'язку простежується в мобільного виду зв'язку, який займає 61,6% у загальному обсязі. Питома вага міжміського (включаючи міжнародний) та телефонного міського і сільського виду зв'язку значно менша за мобільний і складає 10,1% та 9% відповідно. 7,3% має комп'ютерний вид зв'язку, 5,7% – поштовий, 3,9% - телевізійні і радіопрограм, радіозв'язок. Такі види зв'язку, як нагляд та технічний контроль за використанням радіочастот, кур'єрська діяльність, проводові мовлення та інші мають загалом 2,4%. Пейджинговий вид зв'язку у 2009 р. має нульовий дохід.

Обсяг продукції (послуг) підприємств пошти та зв'язку загального користування (відправлення листів, посилок, газет і журналів, грошових переказів і пенсійних виплат) має більш менш стабільний характер (беручи до уваги період з 2002 р. по 2009 р.), але можна відмітити 2005р., коли показники є найвищими і складають усього 2029 млн.грн. Обсяг універсальної продукції телеграфного виду зв'язку (відправлення телеграм) постійно знижується. Обсяг універсальної продукції телефонного міжміського (включаючи міжнародний) виду зв'язку (надання міжміських телефонних переговорів (включаючи міжнародні)) зростає з 2002 р. по 2008 р., окрім періоду з 2005 р. по 2006 р., де відбувається спад. У 2008-2009 рр. також спостерігається зменшення в користуванні цією послугою.

Найвищий рівень концентрації за продукцією (послугою) підприємств пошти та зв'язку загального користування простежується в універсальній продукції телефонного міжміського (включаючи міжнародний) виду зв'язку (міжміські телефонні переговори (включаючи міжнародні)), яка складає у 2009 році 6380 млн.грн.

Проаналізувавши статистичні дані, видно, що рівень розвитку самого зв'язку є надзвичайно високим, про що свідчить розгляд двох основних показників рівня розвитку даного виду економічної діяльності – доходів підприємств від надання послуг зв'язку та продукції (послуги) підприємств пошти та зв'язку загального користування. Однак, кризові явища у 2008 році чи іншою мірою зачепили стан та розвиток зв'язку.

Зв'язок є однією з пріоритетних і найважливіших галузей в Україні і покликаний задовольняти потреби споживачів, органів державної влади, місцевого самоврядування, оборони та безпеки держави у засобах і послугах поштового та електричного зв'язку.

Хаян В. Ю.

Ст. гр. ФК-10-2

Науковий керівник:

Асис. каф. ЕА і Ф

Гопкало О.І.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ БУДІВНИЦТВА ТА РЕКОНСТРУКЦІЇ АВТОМОБІЛЬНИХ ШЛЯХІВ

Сьогодні в Україні численна кількість областей, що не можуть похвалитися якісними автошляхами. Основною проблемою визначають брак коштів на проведення дорожніх робіт. Автомобільні дороги загального користування є складовою Єдиної транспортної системи України (ЕТСУ) і задовольняють потреби суспільства в автомобільних пасажирських і вантажних перевезеннях. Вони перебувають у державній власності і не підлягають приватизації. При цьому, автомобільні дороги загального користування, які у зв'язку з розширенням меж територій міст стають частиною їх вулично-дорожньої мережі, можуть безоплатно передаватись у комунальну власність за рішенням Кабінету Міністрів України.

Обсяги фінансування дорожнього комплексу, які, як правило, визначаються економічними можливостями держави, безпосередньо впливають на якість автомобільних доріг, і, як наслідок - на якість обслуговування потреб у перевезеннях, та на обсяги витрати, пов'язаних з функціонуванням дорожнього господарства. Фінансування будівництва, реконструкції та ремонту автомобільних доріг в Україні здійснюється з державного бюджету, за рахунок кредитних ресурсів, а також коштами концесіонерів та місцевого бюджету. У світовій практиці основним джерелом фінансування цієї сфери є так звані збори з користувачів доріг - акциз на бензин, на автомобілі, що продаються, транспортний збір і т.п. У структурі побудови фінансування дорожньої інфраструктури важливо розуміти, яким чином відбувається перерозподіл основних фінансових потоків.

Відповідно до Державної програми обсяги фінансування розвитку автомобільних доріг загального користування повинні були орієнтовно розподілятися протягом 2007-2011 років наступним чином: 50% - кошти державного бюджету, 27% - кредитні ресурси; 19% - кошти концесіонерів; 4% - місцеві бюджети. Причому планувалося, що протягом реалізації Державної програми частка державного фінансування буде залишатися на рівні близько 50%, при цьому буде зменшуватися кількість залучених кредитних ресурсів - з 50% у 2007 році до 13% у 2011-му. У той же час буде зростати частка фінансування за рахунок приватного капіталу (коштів концесіонерів) - з 0% у 2007 році до 35% у 2011-му.

Примітна в цьому сенсі нова Державна програма підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу, яка передбачає зміну витрат на підготовку до чемпіонату в бік збільшення державного фінансування до 50%. При цьому на будівництво та реконструкцію доріг загального користування, згідно з європейськими стандартами, прогнозовано витратити близько 9 млрд. грн. держбюджету, що становить близько 71% від загальної частки фінансування. А також планується додатково залучити близько 3,6 млрд. грн., у процентному співвідношенні це приблизно

29%. Зазначена сума державного фінансування перевищує ту кількість коштів, яка витрачалась на будівництво доріг з держбюджету в попередні роки (для порівняння: у 2008 році було виділено близько 8 млрд. грн., а у 2009-му - близько 7,2 млрд. грн.) . Крім того, в 2010 році фінансовий план «Укравтодору» передбачав виділити зі спеціального фонду держбюджету близько 10-14 млрд. грн., які планувалося залучити у вигляді кредитів під державні гарантії.

Таким чином, фінансування дорожньої інфраструктури у зв'язку з усіма особливостями даної галузі, відбувається в основному на кошти держави, здійснюється за рахунок місцевих бюджетів, а також за рахунок кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій. Та, як видно з практики, ця сфера потребує збільшення обсягів цільового фінансування, у тому числі за рахунок залучення інвестицій, оскільки підтримка автомобільних доріг на високому якісному рівні і їх активний розвиток сприяють здешевленню перевезень, зниженню частки транспортних витрат у собівартості продукції, підвищенню конкурентоспроможності дорожньої мережі, від якої, у свою чергу, залежать зростання обсягів транзитних перевезень, розвиток автотуризму, зміцнення обороноздатності та безпеки держави.

Холодняк І.В.
Ст. гр. ЕФ-06-2С
Науковий керівник:
К.е.н., доц. каф. ЕА і Ф
Цуркан І.М.

РОЛЬ І МІСЦЕ ГРОШОВОГО ПОТОКУ В СИСТЕМІ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Незалежно від виду діяльності підприємства грошові кошти є найціннішими його активами. Грошові активи перебувають в постійному русі, забезпечуючи всі види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну, фінансову, та ототожнюються із системою «фінансового кровообігу», від якої залежить життєздатність підприємства.

Здійснення практично усіх фінансових операцій підприємства в умовах розвинутої ринкової економіки опосередковане рухом грошових коштів у формі їх надходження та витрачення. Порушення цього руху призводить до негативних явищ у фінансово-господарській діяльності підприємства, а іноді до повного зупинення виробничої діяльності та банкрутства. А все це відбивається на стані держаних фінансів узагалі.

Грошовий потік - це розподілений у часі приплив і відплив платежів підприємства, тобто рух за рахунками грошових коштів підприємства.

Поняття «грошовий потік підприємства» є складним, і включає безліч різних грошових потоків. Для того щоб управляти грошовими потоками, необхідно їх спочатку класифікувати за певними відмітними ознаками.

Грошові потоки можна класифікувати за такими ознаками: за видами господарської діяльності, за напрямками руху, за економічним змістом і призначенням, за обсягом обслуговуваних операцій, за методом оцінки.

Найпоширенішою є класифікація грошових потоків за видами господарської діяльності. До основних видів господарської діяльності відносяться: поточна діяльність, тобто діяльність організації, основною метою якої є отримання прибутку від виробництва продукції, робіт, послуг; інвестиційна діяльність - діяльність організації, пов'язана з капітальними вкладеннями щодо придбання позаоборотних активів; фінансова діяльність - діяльність організації, пов'язана із здійсненням короткострокових фінансових вкладень, випуском цінних паперів короткострокового характеру, вибуттям раніше придбаних короткострокових облігацій тощо.

Грошовий потік має напрямок свого руху. Грошовий потік складається з надходжень та виплат коштів. Таким чином, усі надходження утворюють вхідний грошовий потік (або приплив грошових коштів), а всі виплати утворюють вихідний грошовий потік (або відплив грошових коштів).

За обсягом обслуговуваних операцій грошові потоки також можуть бути різними. Грошовий потік може обслуговувати одну господарську операцію (перший рівень). Господарська операція здійснюється на рівні окремого

структурного підрозділу підприємства (другий рівень). Грошові потоки всіх структурних підрозділів підприємства (центрів відповідальності) утворюють сукупний грошовий потік за підприємством у цілому (третій рівень).

За методом оцінки в часі грошові потоки підприємства можна підрозділити на поточний і майбутній грошові потоки. Поточний грошовий потік - поняття оперативного фінансового планування, тобто це грошовий потік за поточною діяльністю в кожний конкретний момент часу. Майбутній грошовий потік - поняття довгострокового фінансового планування, тобто це грошовий потік, приведений до певного моменту часу.

За економічним змістом і призначенням можна виділити такі грошові потоки: грошові потоки, які пов'язана з отриманням прибутку; грошові потоки, які не пов'язана з отриманням прибутку; грошові потоки примусового характеру – фіскальні платежі.

В цілому слід зазначити, що рух грошових коштів – це надходження і вибуття грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

Грошові потоки підприємства є важливими об'єктами фінансового менеджменту, від яких залежить розвиток підприємства та кінцевий результат його господарської діяльності.

Шевченко Ю.Е.

Ст. гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н., проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Актуальність теми оборотних активів підприємства пояснюється реаліями сьогодення, які вимагають від підприємств пошуку нових більш ефективних

управлінських рішень у виробничій, фінансовій, збутовій сфері. При цьому особливої уваги потребують ефективного управління оборотними активами, у т.ч. грошовими коштами, запасами та дебіторською заборгованістю. Аналіз результатів діяльності промислових і торгівельних підприємств свідчить, що більше 70% загального обсягу дебіторської заборгованості припадає на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги припадає. Більш того, на дебіторську заборгованість припадає біля 40% оборотних активів промислових та торгівельних підприємств, що призводить до виведення значної суми ліквідних коштів з обороту підприємства. Відповідно, удосконалення практичних підходів до управління дебіторською заборгованістю є актуальною проблемою.

Питанням формування та використання оборотного капіталу займалися такі науковці, як М.Білик, І. Бланк, Ю. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, Л. Ротштейн, Стефан Росс.

Метою даного дослідження є встановлення напрямків удосконалення існуючих механізмів управління простроченою дебіторською заборгованістю на основі використання диференційованого підходу до вибору процедур інкасації дебіторської заборгованості.

Наявність простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства та його платоспроможність. Відволікання з обігу значних сум коштів за рахунок збільшення дебіторської заборгованості змушує підприємство підвищувати власну кредиторську заборгованість, що веде до зростання витрат підприємства, а відповідно і до зниження його прибутків (або до збільшення збитків). Головною метою управління дебіторською заборгованістю в умовах після кризової економіки є мінімізація її обсягу та строків інкасації боргу.

В даному аспекті для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю та зменшення ймовірності виникнення простроченої та безнадійної заборгованості доцільно розглядати процес управління дебіторською заборгованістю як процес пошуку оптимального маршруту

виходячи з «карти платоспроможності боржника». Карта платоспроможності боржника представляє собою просторову матрицю показників платоспроможності та дотримання платіжної дисципліни боржником. В цій матриці виділяються три принципові зони: зона нормальної платоспроможності, нейтральна зона та зона підвищеного ризику неплатежу. Основними індикаторами, які дозволяють віднести підприємство до тієї чи іншої зони, є показники своєчасності оплати боргів у минулому (за розробленою шкалою), ступінь впливу контракту на діяльність підприємства (диференціюється в залежності від суми контракту та терміну відстрочки платежу), якість ділових контактів з даним боржником (у минулому та у перспективі). Виходячи з конкретної позиції боржника у матриці формується імовірний маршрут його подальшого руху за відповідними зонами на основі чого розробляється рекомендований комплекс дій щодо оптимізації цього маршруту.

Таким чином, запропонований підхід до управління дебіторською заборгованістю дозволить сформувати більш ефективну політику роботи з клієнтами та боржниками підприємства та підвищити прибутковість підприємства на основі побудови ефективних та довготривалих ділових контактів.

Ширяєва К.Є.

Ст. гр. ЕФ-06-М

Науковий керівник:

Д.е.н., проф. каф. ЕА і Ф

Галушко О.С.

УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ТА ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Рівень розвитку енергетики має вирішальний вплив на стан економіки в державі, вирішення проблем соціальної сфери та рівень життя людини.

Ціноутворення на електричну та теплову енергію має базуватися на принципі економічно обґрунтованих витрат суб'єктів господарювання для їх ефективного функціонування і розвитку та стимулювати залучення інвестицій в розвиток паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), впровадження новітніх технологій, ефективне споживання паливно-енергетичних ресурсів, використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії.

Тому метою даної доповіді є пропозиції щодо ціноутворення на електричну та теплову енергію. З метою удосконалення цінової та тарифної політики, приведення її до стандартів ринкової економіки необхідно:

- розширити конкурентне середовище на ринку електроенергії, а також застосувати дієві заходи антимонопольного контролю та регулювання;

- поглибити диференціацію тарифів за класами напруги, часом споживання електричної енергії з метою надання споживачам відповідних цінових сигналів;

- забезпечити повне розмежування видів діяльності з передачі та постачання електричної енергії, що здійснюється одним суб'єктом підприємницької діяльності шляхом запровадження окремого бухгалтерського обліку за видами діяльності;

- сформувати єдину методологію регулювання відпускних тарифів на електричну та теплову енергію при їх комбінованому виробництві із виключенням перехресного субсидування електричних споживачів тепловими та навпаки на основі науково обґрунтованої методики розподілу витрат згідно закону збереження та перетворення енергії;

- впровадити єдину методологію у формуванні роздрібних тарифів для всіх груп споживачів незалежно від форм власності відповідно до ринкових принципів;

- здійснити заходи щодо поетапного приведення рівня тарифів на електроенергію та природний газ для населення до економічно обґрунтованих та повного припинення перехресного субсидювання одних споживачів за рахунок інших;

Зважаючи на світові тенденції у тарифоутворенні та практику розвинутих країн цінова і тарифна політика в електроенергетичній галузі повинна базуватися на відшкодуванні обґрунтованих витрат енергетичних підприємств на виробництво, передачу, розподіл та постачання електроенергії, і, перш за все, витрат на первинні енергоносії (газ, вугілля, ядерне паливо).

За рахунок оптимізації цінової політики, поглиблення конкурентних засад діяльності суб'єктів оптового ринку електроенергії, припинення перехресного субсидіювання, врегулювання боргових проблем поліпшиться фінансовий стан і інвестиційні можливості підприємств.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на аналіз середньо - і довгострокових тенденцій цін на електроенергію, які визначаються співвідношенням таких факторів: зміна (зростання) ринкових цін на газ, вугілля, уран на світових ринках; зростання вартості робочої сили у структурі витрат енергокомпаній, що пов'язано із світовими тенденціями та відставанням України у цьому контексті від рівня розвинутих країн; зростання інвестиційної складової у структурі ціни електроенергії, оскільки обладнання енергогенеруючих та електропередавальних компаній в Україні за останні 15 років практично не відновлювалось і є на даний час морально застарілим та фізично зношеним, і потребує значних капіталовкладень; скорочення витрат за рахунок зростання ефективності роботи компаній завдяки застосуванню механізмів, що стимулюють підвищення ефективності, покращання менеджменту, заміну застарілих технологій.

Дорошенко А.А.

Ст. гр. ЭФ-08-1

Научный руководитель:

К.т.н., доц. каф. ЭА и Ф

Крилова О.В.

МЕТОДИКА ПРОДАЖИ ОПЦИОНОВ, КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНДУСТРИИ

Практически во всей литературе посвященной торговле опционами, рассматривается ситуация с результатом от опционной сделки только на момент экспирации, в отрыве от текущего рынка и текущей стоимости опциона. В связи с этим бытует большое заблуждение о том, что короткая позиция по опционам несет в себе неограниченный риск. Неограниченный риск возникает только тогда, когда вы сами его не ограничиваете. Суть метода заключается в самой природе опционов, опционы это не спекулятивный инструмент, а инструмент для страховки. В связи с этим можно провести аналогию между методом продажи опционов и страховым бизнесом.

Продавец опционов берет на себя риски покупателя, взамен на определенную премию, которой является стоимость опциона. В эту стоимость заложены все текущие риски: риск движения базового актива, риск изменения волатильности, а так же время жизни самого контракта(опциона). Чем выше эти риски, тем выше премия которую хочет получить продавец. Не смотря на это, в отличии от покупателя опциона, риск которого по опционной позиции ограничен уплаченной премией, риски продавца опциона должен контролировать он сам. Это может отпугнуть частного инвестора кажущейся сложностью, но существует набор достаточно простых правил и методов управления позицией и портфелем в целом, которые полностью решают эту задачу.

Так же продажа опционов имеет ряд принципиальных отличий и преимуществ, от прямой торговли базовым активом и покупкой опционов. При прямой торговли базовым активом, первое что вам необходимо это движение в сторону вашей позиции (иначе не будет прибыли), второе это не достижение

уровня убытка, тем самым вы полностью зависите от движения базового актива. При покупке опциона вам так же необходимо значительное движение за ограниченный промежуток времени (срок жизни опциона), направление движения может и не играть роли при создании различных конструкций, но наличие сильного и быстрого движения является определяющим для наличия прибыли.

Теперь рассмотрим короткую позицию по опциону, из всего многообразия рыночных движений, продавца опциона устраивает ВСЕ кроме очень быстрого и продолжительного движения против своей позиции, во всех остальных случаях продавец опционов получает прибыль, будь то боковые движения рынка, движение в сторону своей позиции, вяло текущие тренды против позиции и т.д. В общем все кроме исключения приведенного выше.

На текущий день продажа опционов является одним из основных источников дохода банков. По статистике бирже CME - 80% всех опционов истекают вне денег - и это является одним из самых главных преимуществ продажи опционов - статистика на Вашей стороне. Почему? Рынок поделил участников на 3 основных типа - хеджеры, крупные игроки и мелкие спекулянты. Хеджеры составляют от 80% и выше(в зависимости от рынка) всего оборота - их основная задача страховать себя от рисков на рынке. Их не интересует доходность от покупки опциона - их интересует доход в реальном рынке.

На рынке 70% времени проходят боковые движения, и только 30% тренды, если предположить что у вас есть методы определяющие направление тренда в 50% случаев, то получим вот такое соотношение: 85% сделок продавца опционов дают прибыль и 15% дают отрицательный результат.

Исходя из всего выше перечисленного, продажа опционов является одним из приоритетных направлений торговли профессионалов (крупных инвестиционных банков и фондов).

Ільєнкова К.О.
Ст. гр. ЕФ-06-М
Науковий керівник:
Д.е.н., проф. каф. ЕА і Ф
Галушко О.С.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ

Питання процентної політики є одним з найактуальніших у теперішній час, що спричинили деяку стабілізацію валютного курсу та облікової ставки НБУ, зараз банки повинні широко застосовувати всі свої навички, знання та інтуїцію, щоб розробити найоптимальнішу процентну політику, яка є однією з найважливіших складових банківської політики.

Банки можуть і повинні свідомо брати на себе певні ризики, оскільки повністю уникнути всіх ризиків неможливо.

З метою уникнення такої ситуації в кожному окремому банку НБУ здійснює централізоване регулювання рівня відсоткових ставок на базі зміни офіційної облікової ставки. Підвищення облікової ставки спрямовується на скорочення видачі Національним банком кредитів комерційним банкам (політика кредитної рестрикції), а тим самим на зменшення обсягу кредитних ресурсів на грошово-кредитному ринку.

Отже, банк самостійно визначає рівень процентних ставок з орієнтацією на те, щоб забезпечувалась рентабельність його роботи і конкурентноздатність на ринку банківських операцій і послуг. При визначенні конкретної величини відсоткової ставки комерційний банк ставить двояке завдання: по-перше, відшкодувати за рахунок відсотка всі свої витрати та отримати належний прибуток; по-друге, зацікавити клієнтів такою відсотковою ставкою, при якій вони брали б кредити саме в цьому банку.

Існує дві основні моделі управління банком, підходи до вирішення проблеми «ризик-прибуток», можна вирізнити. Перша модель максимізує прибуток при обмеженні рівня ризику установленням максимального

допустимого його значення. У другій моделі управління цільовою функцією є мінімізація ризику, а обмеженням — вимога утримання показників прибутковості на певному рівні, не нижчому за заданий. Така модель використовується, якщо рівень чистого прибутку, що його отримує банк, влаштовує керівництво і основною метою є стабілізація результатів. Це досягається за допомогою збалансованих методів управління активами і зобов'язаннями та стратегій хеджування ризиків.

Методика геп-менеджменту полягає в тому, що розмір та вид гепу мають відповідати прогнозам зміни відсоткових ставок і робочому циклу, а також загальним принципам розвитку економіки. У своїй діяльності Банк керується наступними внутрішньобанківськими принципами управління ризиками:

- розмежування функцій і відповідальності Спостережної Ради і Правління банку, профільних комітетів і підрозділів банку в процесі управління ризиками;

- встановлення єдиних принципів ідентифікації і оцінки ризиків;

- встановлення ефективної системи підтримки прийняття управлінських рішень з урахуванням рівня ризиків, з яким працює банк;

- дотримання встановлених політик, процедур і регламентів при проведенні банківських операцій;

- забезпечення життєздатності Банку в кризових ситуаціях (у разі системної кризи або стану, близького до системної кризи).

Основними підходами до управління процентним ризиком, які використовує Банк, є: впровадження обмежень щодо розривів між чутливими до зміни процентних ставок активами і пасивами по різних групах строковості, проведення стрес-тестування для оцінки величини максимальних втрат від зміни процентних ставок за певний період часу; аналіз ризиків з урахуванням можливості виникнення екстремальних обставин (стрес-сценарії), на основі яких банк має визначати відповідні надзвичайні заходи, підготовка аналітичних та інформаційних звітів про рівень ризиків, що приймає на себе Банк, на запит керівництва (Правління, КУАП).

ЗМІСТ

<i>Автухова В.І.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	3
<i>Артюхова М. С.</i> РОЗВИТОК ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....	5
<i>Бабанська О.М.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
<i>Бойко М.С.</i> ОСОБЛИВОСТІ ДОСУДОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ.....	9
<i>Гойчук Л.В.</i> УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
<i>Голобородько Г.Д.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ЩОДО ОЦІНКИ БІЗНЕСУ, ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ БІЗНЕСУ.....	13
<i>Гусева І.О.</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ.....	16
<i>Гусельников А.В.</i> ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ОБОРОНИ УКРАЇНИ.....	18
<i>Дзюба В.Ю.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ.....	21
<i>Євстафієва Ю.І.</i> ВПЛИВ ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКОЇ АСОЦІАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЇ (ЛАІ) НА ПРОЦЕСИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКОГО ПРОСТОРУ.....	23
<i>Зайцев С.С., Бондаренко М.О.</i> СТВОРЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛА НА БАЗІ СИСТЕМИ ЖИТЛОВИХ БУДІВЕЛЬНИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ.....	25
<i>Зайцева М. В.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	27
<i>Запорожець Т.В.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	30
<i>Ковальчук К.В.</i> СУТЬ ТА СТРУКТУРА ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	34
<i>Каранетьянц Ю.А.</i> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	36
<i>Колесник О.О.</i> РОЗВИТОК СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ.....	38
<i>Кондрашина</i> АНАЛІЗ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ.....	40
<i>Кононова І.О.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	42
<i>Котляр Ю. В.</i> ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	44
<i>Литовченко І. О.</i> СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	47

<i>Люцевич О.М.</i> ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ НАСЕЛЕННЮ СУБСИДІЙ НА ВІДШКОДУВАННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ.....	49
<i>Малахова Ю.В.</i> АНАЛІЗ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	51
<i>Мамедова Л.М.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	53
<i>Мокрій Е.А.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ НАПРЯМКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	55
<i>Нагорна К.М.</i> ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ – ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ РЕГІОНУ.....	58
<i>Недашковська К.О.</i> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	60
<i>Османова Д.І.</i> РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	62
<i>Пакіна М.Ю.</i> УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
<i>Пальоха О. О.</i> СУТНІСТЬ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	66
<i>Пастухова Н.О.</i> ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	68
<i>Приходько Д.Д.</i> ШЛЯХИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	70
<i>Проценко К.О.</i> АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	72
<i>Скуратовська А.Т.</i> НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ В ЧАСТИНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ.....	76
<i>Снісарь Б.В.</i> ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ЧИННИК ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	78
<i>Степко О.В.</i> ДО ПИТАННЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	80
<i>Устименко Ю.О.</i> СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ, ЙОГО СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	83
<i>Федосова Ю.А.</i> АНАЛІЗ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ПОСЛУГ ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ.....	85
<i>Хаян В. Ю.</i> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ БУДІВНИЦТВА ТА РЕКОНСТРУКЦІЇ АВТОМОБІЛЬНИХ ШЛЯХІВ.....	87
<i>Холодняк І.В.</i> РОЛЬ І МІСЦЕ ГРОШОВОГО ПОТОКУ В СИСТЕМІ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	89
<i>Шевченко Ю.Е.</i> НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	91
<i>Ширяєва К.Є.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ТА ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	93
<i>Дорошенко А.А.</i> МЕТОДИКА ПРОДАЖИ ОПЦІОНОВ, КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНДУСТРИИ.....	96
<i>Ільєнкова К.О.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ.....	98

