

Ю. Кушнір

кандидат економічних наук, доцент,
Ужгородський національний університет;

О. Молнар

кандидат економічних наук, доцент,
Ужгородський національний університет;

А. Колодійчук

магістр,

Національний університет «Львівська політехніка»

ФІНАНСОВА НЕЗАЛЕЖНІСТЬ: ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТИ

У статті досліджуються економічний та психологічні аспекти досягнення фінансової незалежності, в т.ч. причини, які стимулюють витратити гроші, та основні фінансові помилки.

Ключові слова: фінанси, домогосподарство, фінансова грамотність, фінансова незалежність, заощадження, витрати, інвестиції.

В статье исследуются экономический и психологический аспекты достижения финансовой независимости, в том числе причины, которые стимулируют тратить деньги, и основные финансовые ошибки.

Ключевые слова: финансы, домашнее хозяйство, финансовая грамотность, финансовая независимость, сбережения, затраты, инвестиции.

In the article on the basis of working of present sources in industry of finances of домогосподарства investigated economic and the psychological aspects of achievement of financial independence, including reasons which stimulate to spend money and basic financial errors.

Keywords: finances, housekeeping, financial literacy, financial independence, economy, charges, investments.

Постановка проблеми. Однією із сфер життя сучасної людини є фінансова. Фінансові проблеми погіршують якість усіх інших сфер життя. Нереалізовані потреби, борги, незначні заощадження, невтішні порівняння себе з іншими, утрата фінансового контролю над життям здатні викликати в людини тривожність, депресію, обурення, безпорадність. І навпаки, фінансово незалежна людина не залежить від кон'юнктури ринку праці, може собі дозволити займатися улюбленою справою, має більше вільного часу тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні питання персональних фінансів майже не досліджуються. У Росії проблеми управління фінансами домогосподарств вивчають С. Белкін [1], А. Блінов [2], М. Євдокімов [3], М. Пастор [7], О. Покудов [8], В. Савенок [9]. Серед інших зарубіжних дослідників фінансів домогосподарств варто виділити Б. Шефера [11], який розкриває алгоритм досягнення фінансової незалежності; Р. Кійосакі [4], який описує альтернативні джерела доходів; Дж. Клейсона [5], який виділяє основні закони управління персональними фінансами; Л.П. Франкел [10], яка розкриває основні фінансові помилки.

Метою дослідження є розкриття суті та алгоритму досягнення фінансової незалежності.

Виклад основного матеріалу. Фінансова незалежність означає, що людина може жити на проценти від свого капіталу, не працюючи.

Наскільки людина є фінансово незалежною, показує відповідний коефіцієнт, який обчислюється у такий спосіб:

$$\text{Коефіцієнт фінансової незалежності} = \text{Пасивні доходи} / \text{Витрати.}$$

Наприклад, при 20 % річних грошовий капітал обсягом 120 тис. грн забезпечує щомісячний дохід у розмірі 2000 грн. Отже, якщо людині в місяць достатньо 2000 грн і вона володіє вказаним грошовим капіталом, коефіцієнт фінансової незалежності дорівнює 1 (людина є фінансово незалежною).

В умовах свободи вибору джерел доходів переважна більшість населення не зможе прожити без зарплати та допомоги держави (про що свідчать частки цих доходів у структурі доходів населення). До того ж у зв'язку з рядом проблем у функціонуванні солідарної пенсійної системи єдиним виходом для забезпечення гідних умов життя людини в майбутньому є створення власного «пенсійного фонду» (грошового капіталу, відсотки з якого забезпечують необхідний дохід) шляхом заощадження частини доходів та їх подальшого інвестування.

Алгоритм створення грошового капіталу простий:

- 1) зберігати принаймні 10 % доходу;
- 2) інвестувати свої заощадження;
- 3) збільшувати свій дохід;
- 4) принаймні 50 % від приросту регулярного доходу і незапланованих доходів заощаджувати й інвестувати.

Величина грошового капіталу людини в майбутньому залежить:

- від початкової суми;
- щомісячної та щорічної суми інвестицій цієї людини;
- відсоткової ставки на її інвестиції.

Так, навіть за відсутності початкової суми при заощадженні лише 200 грн. у місяць та їх інвестуванні під 20 % менш ніж за 13 років формується грошовий капітал, величина якого становить близько 128 тис. грн.

Незважаючи на зовнішню простоту, вищевказаний алгоритм (пункт 4) передбачає фінансову грамотність людини. У той же час наші дослідження виявляють як жахливу фінансову неграмотність, так і небажання щось змінити. Так, найчастіше використовуються такі пояснення відсутності заощаджень.

1. Я не можу собі цього дозволити. При цьому дозволити собі потратити близько 200 грн за один вечір «на відпочинок», регулярно витратити гроші на сигарети може (так, студент, який курить, витрачає на сигарети близько 200 грн в місяць, що становить близько 30 % стипендії).

Характерною є ситуація, коли людина «не має грошей» для інвестицій, але у той же час знаходить у місяць 300 дол. для виплати кредиту, який було взято для придбання новішого автомобіля.

2. Я молодий і хочу жити на 100 % зараз.

3. Я не доживу до старості.

4. Банк збанкрутує, гроші пропадуть. Таких людей запитання, куди ж вони інвестують, якщо депозити їм не підходять, вводить у ступор.

5. У мене недостатньо коштів, щоб починати інвестувати.

Опитування серед студентів спеціальності «Фінанси» показало, що тільки 2,5 % з них правильно вказали мінімальну суму, необхідну для відкриття банківського депозиту з поповненням.

У той же час фінансові рішення, які приймає людина (сім'я), безпосередньо впливають на рівень її добробуту як сьогодні, так і в майбутньому.

Підвищити свій добробут людина може двома шляхами: збільшити доходи або зменшити видатки (збільшити заощадження).

Багато людей говорять, що не можуть собі дозволити заощадити хоча б 10 % доходів. У той же час, за оцінками експертів у галузі фінансів домогосподарств, контроль за витратами та планування бюджету домогосподарства заощаджує до 20 % від його розміру.

Розуміння причин, через які людина невиправдано витрачає гроші, та основних фінансових помилок допомагає взяти фінанси домогосподарства під контроль, збільшувати заощадження, інвестиції та активи.

Виділяють такі причини, надмірного витрачання грошей:

1. Віра в те, що це принесе щастя. Багато людей вірять у те, що придбання товарів і послуг зробить їх життя щасливішим. Реклама робить для цього все можливе. На жаль, витрачання грошей звичайно не приносить щастя, за винятком, можливо, короткого періоду часу, по закінченні якого людина знову повинна будете йти й витратити навіть більше в спробі відчуття те ж почуття знову.

2. Бажання отримати все і відразу. Якщо в людини не вистачає терпіння почекати, поки в неї з'явиться достатньо грошей заплатити за що-небудь, тоді вона виробляє звичку розплачуватися кредитною карткою, в результаті чого в кінці кожного місяця на ній буде від'ємний баланс. Це значно збільшує суму, сплачену за придбаний товар.

Багато експертів з персональних фінансів найшкідливішою звичкою вважають постійне користування споживчими кредитами. Вони дійсно підкуповують своєю доступністю, та й значну суму простіше віддавати частинами, ніж усю одразу. При цьому й покупка відразу вдома, і не потрібно збирати на неї гроші.

Звичайно, бувають ситуації, коли чекати не можна. Але частіше кредити беруться лише для того, щоб не відмовляти собі в задоволенні і видаватися більш заможними і респектабельними, ніж це є насправді. У кредит зараз пропонується буквально все – дорогий автомобіль, екзотична подорож тощо. Найчастіше забувається, що споживчі кредити є найдорожчим фінансовим інструментом, причому чим меншою є сума позики, тим більшою є переплата, яка може доходити до 70 і більше відсотків ціни товару чи послуги.

Однак «життя у борг» настільки затягує, що, навіть знаючи про суму переплати, багато людей не можуть відмовитися від задоволення отримати бажане миттєво. А тут ще безконечна реклама, яка допомагає створювати «суспільство споживачів». Вивіски, рекламні ролики й плакати закликають купувати бездумно, нестримно, постійно. Споживача вчать, на що і як витратити гроші, але мало хто вчить заробляти й зберігати.

3. Відчуття провини. Багато людей намагаються заглибити своє почуття провини, купуючи щось, навіть якщо вони знають, що це не вирішить проблеми повністю. Діти (а іноді люди старшого віку) можуть

легко маніпулювати відчуттям провини, щоб добитися того, чого вони бажають. Якщо людина дозволяє своєму почуттю вини диктувати, що необхідно купувати, то незабаром вона може опинитися в скрутній фінансовій ситуації.

4. *Думка, що цим можна купити любов.* Деякі люди вірять, що можуть купити любов разом з речами. Багато рекламних оголошень змушують вірити в це, що часто призводить до витрачання людьми більше, ніж необхідно, у спробі продемонструвати свою любов.

До покупців любові відносяться також ті, хто напоказ займається благодійністю. Це й ті, хто, відчуваючи відсутність любові та поваги до себе, догоджають іншим своєю щедрістю, наче зменшуючи тим самим відчуття власної знехтуваності та нікчемності.

5. *Прагнення жити «не гірше» від інших людей.* Людина хоче бути як всі, бути не гірше за інших. Вона не хоче протистояти оточенню і, як правило, приймає суб'єктивну точку зору, яка залежить від оточення. Вона бере готові відображення і «закачує» у свою свідомість. Досить нагадати про те, за яким принципом люди вибирають напої, модний одяг чи музику.

Шлях витрат, продиктованих заздрістю, бажанням «бути не гірше інших», «відповідати своїй соціальній ніші» і тому подібним, веде до хвороб, збідніння, краху надій і є настільки поширеним, що західні медики для цього стану винайшли особливий термін – фрустрація.

6. *Людина не може сказати «ні».* Деякі люди просто не можуть сказати «ні», навіть якщо це єдино правильний вихід. Це можуть бути діти, які хочуть одягатися модно; чоловік/дружина, який(яка) хоче дорогу цяцьку; знайомі, які хочуть позичити гроші, а людина просто не може відповісти «ні» їх проханню. Проблема в тому, що в більшості випадків «ні» – правильна відповідь.

7. *Сором.* Іноді люди витрачають гроші через почуття сорому. Якщо друг постійно запрошує разом пообідати, людина вимушена буде погодитися, навіть якщо в неї немає на це грошей. Почуття сорому не дозволяє сказати правду, що приводить до чергових витрат.

8. *Лінощі.* Іноді люди витрачають більше, ніж потрібно, просто тому, що ледачі. Замість того щоб зайнятися ретельними пошуками й купити дійсно необхідну річ, вони просто купують те, що вважають необхідним на теперішній момент, усього лише тому, що лінуються добре пошукати необхідне.

9. *Віра в те, що ситуація тимчасова.* Деякі люди переконують себе, що поточна фінансова ситуація всього лише тимчасова. Вони вірять у те, що в найближчому майбутньому у них буде більше грошей і що вони зможуть використовувати їх для покриття боргів, в які вони влізли. Проте немає гарантії, що їх плани на майбутнє збудуться, але навіть якщо й так, то вони можуть тільки збільшити свої витрати, додержуючись при цьому тієї ж позиції.

10. *Людина не вважає свою кредитну картку реальними грошима.* Деяким людям важко розглядати кредитку як справжні гроші, тому що вони не бачать реальних грошей у руках. Через це гроші легше потратити.

11. *Намагання додержуватися старого способу життя.* Іноді фінансова ситуація змінюється, і людина вимушена жити на менші доходи, ніж звикла. Якщо людина буде додержуватися старого стилю життя, маючи при цьому менший дохід, то незабаром може мати фінансові проблеми.

12. *Людині не вистачає фінансової грамотності.* У багатьох випадках головною проблемою є те, що людям не вистачає знань про управління особистими фінансами, щоб зрозуміти: те, як вони витрачають гроші на товари й послуги, може призвести до серйозних фінансових труднощів, якщо не робити це належним чином. Вони можуть не розуміти того, що, оплачуючи товари кредиткою, вони заплатять за той самий товар набагато більше, ніж якщо б вони розплатилися за нього готівкою.

13. *Людина відчуває себе впливовою.* Деяким людям процес витрачання грошей дає відчуття влади. Це відчуття штовхає їх на придбання речей, навіть якщо в них немає на це грошей.

14. *Людина відчуває себе більш гідно.* Відчуття власної гідності деяких людей безпосередньо залежить від тих речей, які вони купують. Вони думають, що якщо їх оточують гарні речі, значить, і вони кращі. А коли вони починають зіставляти себе з тим, що мають, то іноді витрачають і ті гроші, яких у них немає.

15. *Якщо в глибині душі людина сумнівається, чи насправді заробила те, що отримала, – зхалтурила, зхитрувала тощо, тоді звичайно й починаються всілякі неприємності.* Гроші витрачаються, неймовірним чином кудись розсіюються – підсвідомість ніби вимагає якнайшвидше позбутися «доказів».

16. *Прагнення задовольнити потреби, штучно створені засобами масової комунікації.*

До основних фінансових помилок відносяться такі:

1. *Схильність довіряти аферистам.* Шахраї – хороші психологи, вони вміло використовують людську необізнаність та здатні будь-який поворот чужого життя миттєво використати у своїх цілях. Засноване на достатньо тонкому знанні людської психології шахрайство є однією із найдавніших злочинних професій.

Як тільки інформація про наявність у когось грошей стає відома хоча б кому-небудь, шахраї невідомо звідки виникають поруч. Їх улюбленим і не завжди єдиним заняттям є присвоєння чужих грошей.

Розпізнати їх не дуже просто, але можливо. Їх загальна ознака – прохання грошей. Дуже часто просять у борг, причому такими людьми можуть виявитися – і найчастіше виявляються – близькі родичі й

друзі. Вони будуть «давати» на добре їм знайомі слабкі місця людини. Куди б людина не вирушила (зрозуміло, з грошима), її чекають дуже привітні й симпатичні люди, які бажають заволодіти її грошима за допомогою різноманітних заманливих пропозицій.

Ось перелік найчастіших тверджень та особливостей поведінки шахраїв для переконання жертви:

- надзвичайна прибутковість угоди (інвестицій);
- необхідність термінового вирішення питання;
- прямі заяви або туманні натяки на хороші стосунки з конкретними високопосадовцями, політичними та економічними діячами, на можливість доступу до інформації та особливо вигідних проєктів;
- незвичність запропонованого методу роботи (унікальна авторська розробка, новий, нікому досі не відомий метод збагачення);
- заяви про залучення до участі в проєкт впливових ділових партнерів;
- посилення на видатну особистість або її оточення;
- згадування про недобросовісність попередніх партнерів, нарікання на загальну нерозвиненість та відсталість вітчизняних бізнесменів, їх неготовність сприйняти геніальність та перспективність запропонованого проєкту;
- посилення на тимчасові фінансові труднощі, для подолання яких людина і знадобилась. При цьому стверджується, що в принципі грошей і своїх достатньо, але просто вони зараз «в обороті».

Усередині нас живе прагнення до багатства, більша або менша віра і готовність до швидкого збагачення якимось чудесним способом. Ці нахили необхідно контролювати.

2. *Відсутність фінансової цілі.* Слід потратити час на визначення цілей, які хочеться досягнути за допомогою нагромаджень і здійснення інвестицій. Чим швидше людина визначиться із завданнями, тим раніше з'явиться чіткий план, як їх виконати.

3. *Незнання розмірів власного капіталу, його структури й доходності/збитковості.*

4. *Небажання залишити «зону комфорту».*

5. *Відсутність фінансового добробуту серед основних пріоритетів.*

6. *Небажання вибратися з болота фінансової неграмотності.* Людина багато працює, щоб заощадити 50 тис. доларів, а потім несе їх «на депозит» під нереальні відсотки в структуру, яка взагалі не має права працювати з валютою чи взагалі працює без ліцензії. Така ситуація можлива тільки тому, що «немає часу» на підвищення рівня фінансової грамотності.

7. *Бажання відгородитися від фінансових справ.*

8. *Спільне проживання без обговорення фінансових питань.*

9. *Неуважність стосовно свого майна*

10. *Недбале ставлення до свого здоров'я.* Вчасно проведений профілактичний огляд автомобіля (зубів) запобігатиме затратам на ремонт (лікування) у майбутньому.

11. *Надмірні борги.*

12. *Здійснення покупок для підняття настрою.*

13. *Витрачання грошей під впливом емоцій.*

14. *Невміння розрізняти бажання й потреби.*

15. *Нездатність встояти перед суспільним тиском* (наприклад, бажання виглядати «не гірше за інших»).

16. *Витрачання грошей з метою їх «економії»* під впливом акцій, знижок.

17. *Небажання складати бюджет.* Можливо, це не найцікавіша й не найвеселіша річ у світі. Однак ще ніхто не став багатим без фінансового контролю.

18. *Незнання балансу на своїх рахунках.*

19. *Вкладання грошей під чужим іменем.*

20. *Неефективне управління набутим багатством.*

21. *Сумніви у володінні достатньою для інвестицій сумою грошей.*

22. *Емоційне сприйняття інвестицій, схильність до певних об'єктів інвестування.*

23. *Покладання надій на систему пенсійного забезпечення.*

24. *Недостатнє використання складного відсотка з метою нагромадження заощаджень.*

25. *Небажання звертатися за професійною фінансовою допомогою.*

26. *Схильність чіплятися за роботу у низькодохідних галузях.*

27. *Нецільове витрачання часу.*

28. *Зниження розміру гонорару або ціни.*

29. *Надання безкоштовних послуг.*

30. *Відмова від відпустки.*

31. *Ігнорування можливостей отримати нові знання.*

32. *Невміння вести переговори.*

33. *Позичання грошей родичам, друзям, знайомим.*

34. *Надмірна матеріальна допомога дорослим дітям.*

35. *Нездатність встояти перед натиском продавця.*

36. *Бездумна благодійність.*

37. *Схильність до групового мислення.* Коли на ринку панує жадібність або страх, люди починають мислити однаково. Тому дуже часто більшість купує на вершині ринку, а продає на дні.

38. *Управління сімейним бюджетом одним членом сім'ї.*

39. *Вкладання грошей у фінансові інструменти без розуміння, як вони працюють.*

40. *Придбання речей, які свідчать про статус.* Якою б бідною не була людина, вона завжди прагне придбати товар, який підвищує її соціальний статус.

41. *Схильність до «шари».* Обіцянка дати щось «безкоштовно» справляє більш сильний вплив, ніж обіцянка знижки.

42. *Ловля «на якір».* Агенти з продажу нерухомості часто використовують такий прийом: потенційному покупцю спочатку демонструють дуже дорогий будинок, а потім пропонують інший – дешевше. Недосвідченому покупцю купівля будинку, що має нижчу ціну, здається порівняно вигіднішою угодою, навіть якщо ця ціна виходить далеко за його фінансові можливості. Це відбувається завдяки тому, що мозок фіксує першу ціну, побачену в новій категорії товару, формуючи таким чином своєрідний «якір». Саме із цією ціною згодом порівнюються всі інші ціни.

43. *Ставлення до успадкованих грошей як до пам'яті про близьку людину.*

44. *Марне витрачання грошей.* Люди часто ірраціонально тримаються за власність і вкладають у неї додаткові кошти, навіть якщо все говорить про те, що її час позбутися. Наприклад, вони продовжують витрачати гроші на ремонт своєї старої машини лише тому, що не хочуть, щоб гроші, які пішли на її ремонт минулого місяця, а також півроку тому, виявилися витраченими даремно.

45. *Неврахування прихованих витрат.*

46. *Неврахування інфляції при формуванні структури активів.*

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що, звичайно, усе корисне в міру.

Так, психологічні дослідження показують, що люди довше зберігають своє здоров'я, залишаються психічно зрівноваженими й фізично міцними, якщо не відмовляють собі в задоволенні витрачати гроші. У людей, які відмовляють собі в усьому, більш низькі показники в особистих, фінансових досягненнях, песимістичність.

Висновки. Підвищити свій добробут члени домогосподарства можуть двома шляхами: збільшити доходи або зменшити видатки (збільшити заощадження). Контроль за витратами та планування бюджету заощаджує до 20 його відсотків. Чим швидше члени домогосподарства почнуть скорочувати витрати, тим більше додаткових грошей зможуть заощадити і тим більший грошовий капітал нагромадять. Цьому сприяє знання причин невіправданого витрачання грошей та основних фінансових помилок.

В умовах свободи вибору джерел доходів переважна більшість населення не зможе прожити без зарплати та допомоги держави (про що свідчать частки цих доходів у структурі доходів населення). До того ж у зв'язку з рядом проблем у функціонуванні солідарної пенсійної системи єдиним способом забезпечення гідних умов життя людини в майбутньому є створення власного «пенсійного фонду» (грошового капіталу, відсотки з якого забезпечують необхідний дохід) шляхом заощадження частини доходів та їх подальшого інвестування.

На жаль, як показало опитування студентів 3-го курсу, 62% з них не мають звички регулярно заощаджувати принаймні 10% свого доходу. Відсутність цієї звички згодом, коли людина починає працювати, одержувати зарплату та інші види доходів, призводить до того, що в значній частині населення після 30–40 років праці майже відсутні заощадження, і їх життєвий рівень з виходом на пенсію різко знижується. Отже, особливо актуальним напрямом подальшої розробки теми, якій присвячено дану статтю, є визначення шляхів формування в молоді мотивації до досягнення фінансової незалежності й уміння її досягнення.

Література

1. *Белкин С. Что делать с деньгами, если они у вас есть? Что делать, если денег у вас нет? Чего не делать в обоих случаях? Путеводитель по персональным финансам / Белкин С. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 368 с.*

2. *Блинов А. Управление личными финансами: Как выжать максимум из банка, ПИФа и акций / Андрей Блинов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 153 с.*

3. *Евдокимов Н. М. Как правильно управлять своими личными финансами / Н. М. Евдокимов – СПб. : Невский проспект ; Вектор, 2007. – 112 с.*

4. *Кийосаки Р. Руководство богатого папы по инвестированию / Р. Кийосаки, Ш. Л. Лектер – Руководство богатого папы по инвестированию. – Попурри, 2007. – 560 с.*

5. *Клейсон Дж. С. Самый богатый человек в Вавилоне / Дж. С. Клейсон – Попурри, 2007. – 192 с.*

6. *Кушнір Ю. Б. Управління персональними (сімейними) фінансами. Робочий зошит учасника семінару-тренінгу / Кушнір Ю. Б. – Ужгород: Карпати, 2010. – 68 с.*

7. Пастор М. Зарабатываем там, где раньше тратили. 100 рецептов экономии, нужных каждому / М. Пастор – СПб. : Питер, 2007. – 144 с.
8. Покудов А. В. Личные финансы-2. Секреты управления и индивидуальный финансовый план / А. В. Покудов. – М. : Эксмо, 2007. – 176 с. – (Личные финансы).
9. Савенок В. С. Личные финансы. Самоучитель / В. С. Савенко – СПб. : Питер, 2008. – 432 с. : ил. – (Серия «Управляй своими деньгами»).
10. Франкел Лоис П. Хорошие девочки не становятся богатыми: 75 финансовых ошибок, которые обычно совершают женщины : пер. с англ. / Франкел Лоис П. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2008. – 250 с.
11. Шефер Б. Путь к финансовой независимости: Первый миллион за семь лет : пер. с нем. / Б. Шефер. – СПб. : Мудрость, 2002. – 297 с.

УДК 330.131.7 : 336.764.2

О. Іващук
пошукувач,

Управління магістральних газопроводів «Львівтрансгаз»

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВІДСОТКОВИМ РИЗИКОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Досліджуються стратегії та методи управління ризиком відсоткової ставки, у тому числі на підприємствах газової промисловості. Пропонується в управлінні цим видом ризику використовувати відсоткові похідні інструменти біржового та позабіржового ринків.

Ключові слова: ризик, відсоткова ставка, емітент цінних паперів, ф'ючерси, опціони, форварди, свопи.

Исследуются методы управления риском процентной ставки, в том числе на предприятиях газовой промышленности. Предлагается при управлении этим видом риска использовать процентные производные инструменты биржевого и внебиржевого рынков.

Ключевые слова: риск, процентная ставка, эмитент ценных бумаг, фьючерсы, опционы, форварды, свопы.

Strategy and management methods by interest rate risk, including at the enterprises of the gas industry are investigate. It is offered in management of this kind of risk to use interest rate derivatives of the exchange and over-the-counter markets.

Key words: risk, interest rate, emitter of securities, futures, options, forwards, swaps.

Постановка проблеми. Відомо, що ризик присутній в усіх сферах життя людини. Особливо відчутний його вплив у підприємницькій діяльності. З погляду сфери впливу ризику його поділяють на різні категорії. Однією з таких категорій є відсотковий ризик. Цей вид ризику найчастіше загрожує банківським установам. Саме тому більшість наукових досліджень щодо впливу відсоткового ризику та методів управління ним стосується банківської сфери. Однак багатьом підприємствам поза банківською сферою також може загрозувати цей вид ризику. Зокрема, він стосується тих промислових підприємств, які емітують боргові цінні папери. Тому розробка методів управління відсотковим ризиком є також актуальною й для таких підприємств, у тому числі підприємств газової промисловості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічні ризики вже давно стали предметом наукових досліджень [1–5]. Ризики, пов'язані з функціонуванням вітчизняних підприємств, більш детально досліджувалися в роботах [6–10] та в інших наукових розробках. Проте вплив відсоткового ризику на діяльність промислових підприємств, на нашу думку, ще досліджено недостатньо.

Метою статті є дослідження методів управління відсотковим ризиком на підприємствах газової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Ризик відсоткової ставки загрожує промислому підприємству насамперед тоді, коли воно виступає на фондовому ринку як емітент боргових цінних паперів (наприклад, облігацій), за якими дохід виплачуватиметься згідно з фіксованою відсотковою ставкою. Якщо протягом дії