



Також необхідним є оволодіння новими технологіями та новими видами виробництва, що можливо за наявності висококваліфікованого персоналу, якого у підприємства, на жаль, замало враховуючи періодичність виплати заробітної плати та незадовільних умов праці в цілому. Обсяг замовлень можливо розширити за допомогою мережі Інтернет, просуваючи таким чином торгову марку підприємства. Для цього необхідно розробити сайт підприємства, який буде мати вичерпну інформацію про продукцію заводу, оскільки той, що існує є недостатньо інформаційним. Ефективним у даному питанні є забезпечення підприємства замовленнями покупців з інших країн. На сучасному етапі позитивне значення в розвитку діяльності підприємства відіграє перехід виробничих потужностей оборонної промисловості на громадську, що дозволить збільшити обсяг продукції, що випускається.

Ураховуючи слабкі сторони підприємства можна запропонувати зменшити заборгованість підприємства перед комунальними структурами за рахунок участі в програмах, які фінансує Міністерство оборони України. Також необхідним є проведення реструктуризації (не знижуючи темп виробництва), що забезпечить підприємство необхідними коштами для погашення заборгованості підприємства.

Необхідно підвищувати конкурентоспроможність підприємства шляхом випуску нової продукції та оволодіння новими технологіями виробництва продукції для забезпечення чого знов постає питання недостатності кваліфікованих кадрів.

Позиція підприємства є несприятливою, однак враховуючи можливості розвитку підприємства, можна очікувати встановлення позитивного балансу підприємства і налагодження виробничих зв'язків. За допомогою SWOT-аналізу визначено сильні та слабкі сторони підприємств, його можливості та загрози, на основі яких розроблено стратегічні напрями його вдосконалення. Реалізація SWOT-аналізу на практиці дасть змогу перетворити слабкі сторони підприємства на сильні та усунути зовнішні загрози використовуючи його можливості. Подальші напрями дослідження варто спрямувати на розробку методів оцінки ефективності отриманих інструментів на основі SWOT-аналізу.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан ; пер. с англ. Д. П. Коньковой ; под общ. ред. И. М. Степанова, Ю. А. Ковальчук. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с. 2. Макогон Ю. В. Стратегическое управление : курс лекций / Ю. В. Макогон, С. В. Громенкова. – Донецк : ДонНУ, 2003. – 206 с.

Бабич М. О.

УДК 658.15:[005.52:005.33]

Магістр 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БРОКЕРСЬКОЇ КОМПАНІЇ

Анотація. Проаналізовано фактори впливу на брокерську діяльність в Україні. За результатами PEST-аналізу сформовано фінансову стратегію розвитку брокерської компанії. Обґрунтовано необхідність подальшої розробки стратегії виходу брокерських компаній на міжнародні фондові ринки.

Аннотация. Проанализированы факторы влияния на брокерскую деятельность в Украине. Выполнен PEST-анализ, по результатам которого сформировано финансовую стратегию развития брокерской компании. Обоснована необходимость дальнейшей разработки стратегии выхода брокерских компаний на международные фондовые рынки.

Annotation. The article analyzed the factors influencing the brokerage activity in Ukraine. Based on the PEST-analysis, financial strategy of the brokerage company was formed. Further development of brokerage companies' strategies of exit on international stock markets is substantiated.

Ключові слова: PEST-аналіз, брокерська компанія, фінансова стратегія.

© Бабич М. О., 2013



У сучасних економічних умовах з метою економічного розвитку підприємства в довгостроковий та короткостроковий періоди застосовуються методи стратегічного планування та управління. Досягнення необхідних критеріїв конкурентоспроможності, платоспроможності, фінансової стійкості і прибутковості можливе за умов інтеграції стратегії в систему менеджменту на підприємстві.

Ефективно розроблена фінансова стратегія розвитку підприємства дозволяє досягти економічних інтересів учасників господарської операції та зростання добробуту власників підприємства.

У науковій літературі значну увагу приділено питанню формування фінансової стратегії розвитку підприємства, провідними вченими-економістами є: Бланк І. А., Ястремська О. М., Томпсон А. А., Гринцов А. В., Савчук В. П. та ін.

Незважаючи на значну кількість досліджень та пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, кількість справ з банкрутства вітчизняних підприємств неухильно зростає.

З огляду на це дослідження, які присвячені питанням формування стратегії розвитку підприємства, є актуальними.

Таким чином, метою роботи є вдосконалення теоретичних положень щодо формування фінансової стратегії розвитку на підприємстві.

Для вирішення зазначеної мети в роботі поставлені такі завдання:

- 1) визначити сутність поняття фінансова стратегія;
- 2) виявити фактори впливу на брокерську діяльність;
- 3) провести PEST-аналіз;
- 4) сформувати фінансову стратегію для підприємства.

На думку Поддєрьогіна А. М. та Семенова А. Г. фінансова стратегія – це генеральний план дій щодо забезпечення підприємства коштами [1; 2].

Більш розширене визначення надають Бланк І. А. і Шершньова З. Є., зазначаючи, що стратегія фінансування як напрям діяльності, функціональна складова корпоративної стратегії суб'єкта господарювання, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування й використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища [3; 4].

Н. Горицкою та Лисовською І. А. визначено, що фінансова стратегія компанії є складною багатофакторною моделлю дій і заходів, необхідних для досягнення поставленої перспективної мети в загальній концепції розвитку у частині формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу компанії [5; 6].

У рекомендаціях до предмету "Економіка підприємства" фінансова стратегія підприємства трактується не інакше, як генеральний план дій із забезпечення підприємства грошовими засобами, що будується на основі фінансового аналізу, а також оптимізації основних і обігових коштів, розподілу прибутку, безготівкових розрахунків, податкової і цінової політики, політики у сфері цінних паперів, прийнято розрізняти генеральну й оперативну фінансові стратегії, головну стратегічну мету, частки стратегічні цілі [7].

З огляду на існуючі визначення під фінансовою стратегією слід розуміти складну, багатофакторну модель, що реалізується в довгостроковій перспективі та спрямовану на реалізацію фінансових цілей підприємства для забезпечення його необхідними фінансовими ресурсами.

Перед тим, як формувати фінансову стратегію, доцільно проаналізувати вплив різноманітних чинників на брокерську діяльність у країні.

Для цього запропоновано використовувати PEST-аналіз, що дозволяє виявити та оцінити фактори зовнішнього середовища, що можуть у теперішньому та майбутньому часі вплинути на його конкурентоспроможність [8].

Основні етапи даного аналізу дозволять виявити [9]:

- 1) політичну конфігурацію (Polіcy), що складається з нормативно-правової бази діяльності території, структуру управління територією, суспільно-політичну ситуацію;
- 2) економічну конфігурацію (Economy), що містить кластер-структуру економіки території, розвиток малого бізнесу, стан попиту (попит населення, інвестиційний попит підприємств, попит державних органів влади, чистий експорт-імпорт);
- 3) соціальну конфігурацію (Society), яка акцентує увагу на тенденціях демографічного розвитку, стан і розвиток соціальної сфери, базові цінності городян, рівень і стиль життя;
- 4) технологічну конфігурацію (Technology), котра складається з рівня розвитку інноваційних технологій у кластерах території.

Політичні фактори відіграють вагомий роль у діяльності брокерської компанії. Політичним фактором, що є позитивним для компанії, на відміну від інших, є державні замовлення на розміщення цінних паперів. Держава регулярно емітує боргові цінні папери, які треба реалізувати. Отримавши замовлення на одне із таких розміщень, компанії необхідно скласти фінансовий план, у якому буде зазначено суму, яку можливо залучити в разі розміщення. Потім брокер повинен зайнятися паром даного випуску та знайти декількох "якірних інвесторів", наприклад банк, або інвестиційну компанію.

Від таких замовлень брокер отримує значні грошові кошти у формі прибутку та відмінну репутацію як компанія, послугами якої користується держава.

Деякі нормативно-правові акти спрямовані не на розвиток галузі, а навпаки, її занепад. Так, прийняття восени 2012 року Закону про "Центральний депозитарій" лишило змоги брокерським компаніям заробляти на клірингових операціях, а дана функція буде віддана Розрахунковому центру, основним акціонером якого буде держава. Також із прийняттям закону буде ліквідовано Всеукраїнський депозитарій цінних паперів, який утворено на кошти приватних інвесторів та власників компаній. До речі, на даний момент ВДЦП обслуговує більшу частину ринку.



Одним із значних недоліків нормативно-правового забезпечення у сфері фондового ринку є недосконале регулювання інсайдерської інформації. Як зазначено в дослідженні Хвостенко В. С. та Бабича М. О., вартість активів на українському ринку цінних паперів "чутлива" до виходу інформації [10, с. 161]. Сукупність даних факторів підвищує збитковість з торгових операцій рядових інвесторів.

Взагалі нестабільність політичної ситуації та кардинальні зміни і перестановки у владі підвищують ризики інвестиційної діяльності.

Найбільш вагомим, з точки зору впливу на розвиток галузі, залишається економічний фактор. У галузі спостерігається висока конкуренція, за даними Української біржі 168 компаній надають послуги із доступу до торгівлі на фондовому ринку [11]. Ураховуючи незначну кількість приватних інвесторів, а саме близько 11 тисяч, компаніям стає важко залучити клієнтів [11].

Окрім високої конкуренції існує багато факторів, що не дозволяють розширити кількість інвесторів, зокрема це нестабільність економічної ситуації. Українські акції не мають чіткої тенденції в зростанні у вартості. Наприклад, акції американських компаній, не дивлячись на значні економічні кризові явища, постійно зростають у вартості. По-перше, це пов'язано із зростанням населення, а звідси і кількістю споживання продукції, що виготовляється, а по-друге, постійним знеціненням грошей.

Ураховуючи даний факт, в Україні низький рівень інвестиційної привабливості, що не дає змогу залучати у значних розмірах іноземні інвестиції. Також не сприяють цьому і високі ризики курсової різниці. Наприклад, травневе зниження вартості активів 2012 року. За один місяць, у середньому вартість підприємств знизилася на 50 % [11]. Наприклад, під час біржового краху 1987 року промисловий індекс Доу-Джонса за місяць знизився на 23,32 %.

Відсутня можливість залучення крупних вітчизняних інвесторів у зв'язку із низькою кваліфікацією керуючих активами. За період з грудня 2008 року до даного моменту лише 3 фонди зросли у вартості, більше ніж міг би принести депозит у банк та лише 12 були дохідні [12].

Соціальні тенденції, що склалися, мають негативний характер. Зокрема, низький рівень заробітних плат більшої частини населення не дає змоги інвестувати кошти. Прожитковий мінімум в Україні складає 1 108 грн на місяць, а мінімальна заробітна плата до вирахування податків 1 147 [13]. Очевидно, що мінімальна заробітна плата не покриває мінімальний прожитковий мінімум (за вирахуванням податків заробітна плата складає близько 950 грн). Окрім низьких заробітних плат в українському населенні низький рівень фінансової грамотності. У комплексі ці два соціальні фактори суттєво звужують коло потенційних інвесторів.

Слід зауважити, що за роки незалежності у громадян України утворилася значна недовіра до інвестиційних компаній (після подій 1990-х років).

Такий факт, як поява Інтернет-трейдингу (із появою Інтернету та біржового шлюзу), зробив багато змін у торгівлі акціями. Відтепер інвестор має змогу не виходячи із власного житла та без телефонних дзвінків дізнатися вартість різних цінних паперів та прийняти рішення про купівлю або їх продаж.

Висока вартість біржового обладнання та підтримання його роботоспроможності суттєво підвищує витрати брокерських компаній. Але в той же час високий потенціал інновацій, дає змогу знижувати витрати.

Останнім часом у 2012 – 2013 роках, спостерігається особлива недостатність біржових інструментів, у зв'язку із чим частина інвесторів, що мали рахунки у цінних паперах, переходять на закордонні ринки (Росія, Польща, Лондон, Нью-Йорк). На фондовому ринку України відсутні такі розповсюджені інструменти, як опціони на акції, ф'ючерси на товари, валюти, дорожочі метали і т. д. Відсутність даних інструментів не дозволяє ефективно управляти ризиком, саме тому частина інвесторів переходить на більш розвинуті ринки. Дані наведено в табл. 1.

Таблиця 1

PEST-аналіз брокерської діяльності

Політичні фактори	Вплив економіки
1. Нестабільність правового середовища. 2. Нестабільність політичної ситуації. 3. Державні замовлення на розміщення пакетів цінних паперів	1. Зростання конкуренції: на ринку близько 168 компаній членів Української біржі, що надають послуги із доступу до торгівлі на фондовому ринку [10]. 2. Нестабільність економічної ситуації в країні. 3. Низький рівень інвестиційної привабливості країни. 4. Високі ризики, пов'язані із курсовою різницею. 5. Низькокваліфікований персонал, недостатність професійних керуючих
Соціально-культурні фактори	Технологічні фактори
1. Низький рівень заробітних плат. 2. Недовіра з боку населення. 3. Низький рівень фінансової грамотності населення	1. Висока вартість біржового обладнання (привід, шлюз, сервер). 2. Мала кількість біржових інструментів. 3. Високий вплив Інтернету. 4. Високий потенціал інновацій

Доцільно провести поглиблений PEST-аналіз брокерської діяльності в Україні. Дані наведено в табл. 2.

Поглиблений PEST-аналіз брокерської діяльності

Група факторів	Фактор	Небезпека/ можливість	Можлива реакція
Політика	Нестабільність правового середовища	- зниження прибутку	Об'єднання із конкурентами для протидії діям влади
	Нестабільність політичної ситуації	- відтік інвесторів	Підсилення боротьби за клієнтів
	Державні замовлення на розміщення пакетів цінних паперів	+ зміцнення репутації	Максимальне використання переваг від державних замовлень
Економіка	Зростання конкуренції	- зниження попиту	Підвищення якості послуг, введення нових послуг
	Нестабільність економічної ситуації в країні	- знецінення активів	Збільшення операцій на ринку похідних цінних паперів
	Низький рівень інвестиційної привабливості країни	- неможливість залучити іноземних інвесторів	Введення більш вигідніших умов для іноземних інвесторів
	Недостатність професійних керуючих	- збитковість операцій з довірчого управління	Залучення іноземних спеціалістів
	Високі ризики, пов'язані з курсовою різницею	- збитки від різкої зміни вартості	Відмова від довгострокових інвестицій
Соціально-культурні	Недовіра з боку населення	- акумуляція грошових ресурсів "на руках"	Масштабна програма з розповсюдження інформації про фондовий ринок
	Низький рівень заробітних плат	- зниження кількості інвесторів	
	Низький рівень фінансової грамотності населення	- зниження кількості інвесторів	Масштабна програма з підвищення рівня фінансової грамотності (проведення семінарів, тренінгів)
Технологічні	Висока вартість біржового обладнання	- збільшення витрат	Використання фінансового лізингу
	Мала кількість біржових інструментів	- перехід існуючих інвесторів на більш розвинуті ринки	Введення в обіг нових фінансових інструментів
	Високий вплив Інтернету	+ спрощення доступу до торгів	Розвиток Інтернет-трейдингу
	Високий потенціал інновацій	+ зниження витрат	Збільшення швидкості доступу до торгів

Аналізуючи дані табл. 2, встановлено, що брокерська діяльність на теренах України має значну кількість недоліків. Особливо негативний ефект посилюється за рахунок зростаючої конкуренції. З огляду на це запропоновано фінансову стратегію розвитку для підприємства, що працює у сфері надання брокерських послуг:

- 1) зростання кількості представництв, агентів із продажів;
- 2) проведення навчальних програм зі скальпінгу;
- 3) участь у первинному та вторинному розміщенні пакетів цінних паперів;
- 4) участь у запуску інноваційних продуктів на фондовому ринку;
- 5) поглинання менших конкурентів;
- 6) захват ринку.

Перший етап необхідний для збільшення продажів за регіонами. Слід зауважити, що відкриття власного офісу зі співробітниками несе за собою збільшення витрат. Вирішити цю проблему можливо шляхом розвитку агентської мережі. Компанія-брокер підписує угоду про агентські послуги або представництво на основі партнерської умови. Агентом чи партнером може стати будь-яка юридична або фізична особа. Зазвичай в угоді прописано, що агент отримує комісійну винагороду за кожного клієнта у вигляді відсотка.

Такий тип взаємовідносин не спричинить збільшення витрат компанії та дозволить збільшити кількість клієнтів із регіонів.

Прибутком від брокерської діяльності є комісійна винагорода компанії за надання доступу до фондового ринку. Таким чином, чим більший обсяг торгів кожного клієнта, тим вище виручка. Скальпінг – це торгівельна стратегія, при якій кількість угод може складати до 500 за торгову сесію. Тобто один клієнт може приносити виручку понад 1 200 грн за місяць, (у середньому комісія з клієнта складає 300 грн). З огляду на це, доцільно проводити регулярні тренінги з навчання даній стратегії. Витрати збільшаться на заробітну плату одного, двох співробітників, а виручка втричі.

Слід враховувати, що збільшення кількості клієнтів за рахунок зміни ціни на послуги неможливо, тому що мінімальну вартість послуг установлює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.



Окрім роботи над збільшенням клієнтів та їх мотивації до збільшення обсягу торгів (скальпінг – найбільш прибуткова стратегія) необхідно приймати участь у тендерах на розміщення пакетів державних цінних паперів. По-перше, за розміщення цінних паперів брокер, виступаючи андеррайтером, отримує високу комісійну винагороду, а по-друге – імідж.

Для підняття та закріплення іміджу компанії необхідно брати участь запуску інноваційних продуктів на фондовому ринку, наприклад ф'ючерс на золото, зерно, опціони на акції і т. д.

Реалізуючи цей план, необхідно переходити до боротьби з конкурентами. Компанія повинна починати процедуру поглинання своїх конкурентів, що менші за розмірами, або на грані банкрутства. Підприємства, що розпочали процедуру банкрутства, зазвичай коштують дешево, але слід враховувати, що окрім купівлі компанії, купуються всі її борги. Не варто розглядати як варіант купівлю великих компаній, що на грані банкрутства.

Останньою частиною стратегії є захват ринку як результат минулих дій.

Таким чином, у роботі вирішено важливе завдання щодо формування фінансової стратегії розвитку підприємства, яке надає брокерські послуги.

У дослідженні проаналізовано основні визначення поняття "фінансова стратегія", запропоновано авторське трактування. Виявлено фактори впливу на брокерську діяльність в Україні, а на основі цих факторів проведено PEST-аналіз. За результатами PEST-аналізу сформовано фінансову стратегію розвитку.

Ураховуючи важливість існування брокерських компаній, подальшого розвитку набувають дослідження, пов'язані зі формуванням стратегії виходу даних компаній на міжнародні фондові ринки.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с. 2. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами : монографія / А. Г. Семенов, О. О. Сропутова, Т. В. Перекрест та ін. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с. 3. Бланк І. А. Финансовая стратегия предприятия : учебн. курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2006. – 520 с. 4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посібн. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 1999. – 384 с. 5. Горицкая Н. Финансовая стратегия: Управление финансами / Н. Горицкая // Финансовый директор. – 2005. – № 11. – С. 17–25. 6. Лисовская И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Лисовская. – М. : ТЕИС, 2006. – 120 с. 7. Економіка підприємства : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws>. 8. Дмитрієва В. О. Основні підходи та показники оцінки конкурентоздатності регіонів / В. О. Дмитрієва // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9). – С. 193–202. 9. Підвисоцький В. Г. Методичні матеріали щодо визначення рейтингової оцінки конкурентоспроможності регіонів / В. Г. Підвисоцький. – К. : Леста, 2008. – 48 с. 10. Бабич М. О. Теоретичні засади інформаційної ефективності як базовий інструмент ціноутворення на фондовому ринку / М. О. Бабич, В. С. Хвостенко // Економічний аналіз. – 2013. – № 12. Частина 2. – С. 159–162. 11. Українська біржа. – Режим доступу : <http://www.ux.ua>. 12. Investfunds [Electronic resource]. – Access mode : http://investfunds.ua/asset-management/ratings/pif_income. 13. Сайт міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua>.

Полькіна А. С.

УДК 658.15:005.21

Магістр 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТА ПОЗИЦІОНУВАННЯ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ МАТРИЧНОГО ПІДХОДУ

Анотація. Досліджено сутність фінансової стратегії підприємства, обґрунтовано необхідність її формування на основі даних стратегічного аналізу з використанням матричного підходу шляхом визначення поточного місця суб'єкта господарювання в матриці фінансових стратегій Ж. Франшона й І. Романа.

Анотация. Исследована сущность финансовой стратегии предприятия, обоснована необходимость ее формирования на основе данных стратегического анализа с использованием матричного подхода путем определения текущего положения предприятия в матрице финансовых стратегий Ж. Франшона и И. Романа.

© Полькіна А. С., 2013