

Хеджування	Внутрішній механізм нейтралізації фінансових ризиків, що базується на використанні відповідних видів фінансових інструментів (зазвичай, похідних цінних паперів – деривативів). Залежно від використовуваних видів похідних цінних паперів виділяють такі механізми хеджування фінансових ризиків: хеджування з використанням форвардних та ф'ючерсних контрактів, опціонів та свопів [9].
Диверсифікація	Механізм диверсифікації використовують насамперед для нейтралізації негативних фінансових наслідків несистематичних (специфічних) видів ризиків. Водночас, він дає змогу мінімізувати певною мірою і окремі види систематичних (специфічних) ризиків – валютного, відсоткового та деяких інших. Принцип дії механізму диверсифікації базується на розподілі ризиків, що перешкоджають їх концентрації [9].
Розподіл ризиків	Визначення партнера, який здійснюватиме управління відповідним ризиком у ході партнерства [1]. У сучасній практиці ризик-менеджменту найбільшого поширення набули такі напрямки розподілу ризиків [9]: - розподіл ризику між учасниками інвестиційного проекту; - розподіл ризиків між підприємствами і постачальниками сировини і матеріалів; - розподіл ризику між учасниками лізингової операції; - розподіл ризику між учасниками факторингової (форфейтингової) операції.
Самостраховання	Є децентралізованою формою створення натуральних і грошових страхових фондів безпосередньо в господарюючих суб'єктах, особливо в тих, чия діяльність підлягає ризику; головне завдання самостраховання складається в оперативному подоланні тимчасових перешкод фінансово-комерційної діяльності [2].
Інші методи	Інші методи внутрішньої нейтралізації фінансових ризиків: - забезпечення вимоги з контрагента з фінансової операції додаткового рівня премії за ризик; - отримання від контрагента певних гарантій; - скорочення переліку форс-мажорних обставин у контрактах з контрагентами; - забезпечення компенсації можливих фінансових втрат за ризиками за рахунок передбачуваної системи штрафних санкцій.

Висновки. Отже, для того, щоб об'єктивно та раціонально визначити стратегію діяльності підприємства, з урахуванням фінансових ризиків, необхідно спочатку їх виявити та ідентифікувати, далі провести детальне оцінювання загроз, після чого приймати відповідні управлінські рішення щодо стратегії управління підприємством за цих умов. Використання механізму управління фінансовими ризиками дасть змогу значно покращити діяльність суб'єкта господарювання та його фінансовий стан.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними" від 16.02.2011 р., № 232.
2. Бондар О.В. Ситуаційний менеджмент : навч. посібн. / О.В. Бондар. – К. : Центр навч. літ-ри, 2012. – 388 с.
3. Буряк П.Ю. Маркетинг : навч. посібн. / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Я.Ю. Карпова. – К. : ВД "Професіонал", 2005. – 320 с.

4. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посібн. / Л.І. Донець. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 312 с.
5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Вид-во "Знання", 2007. – 1072 с.
6. Івченко І.Ю. Економічні ризики : навч. посібн. / І.Ю. Івченко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 344 с.
7. Карпінський Б.А. Фінанси: термінологічний словник : навч. посібн. / Б.А. Карпінський, Т.Б. Шира. – К. : Вид-во "Професіонал", 2008. – 608 с.
8. Карпінський Б.А. Фінансово-інвестиційний словник : навч. посібн. / Б.А. Карпінський, О.В. Герасименко. – Львів : Вид-во "Магнолія Плюс", 2006. – 304 с.
9. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Г.Г. Кірейцев. – К. : Вид-во ЦУЛ, 2002. – 496 с.
10. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Г.Г. Кірейцев, Н.Г. Виговська, О.М. Петрук. – Житомир : Вид-во ЖІТІ, 2001. – 432 с.
11. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К. : Вид-во "Знання", 2005. – 485 с.
12. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.stat.lviv.ua/ukr/si/oper/2012/Kor_1201.pdf
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/fin/fin_rez/fr_reg/fr_reg_u/fr_reg_1211_u.htm
14. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібн. / О.О. Терещенко. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 554 с.

Стеблецька Ю.І. Управление финансовыми рисками

Рассмотрены понятия "риск" и "финансовый риск", определены и проанализированы основные этапы процесса управления рисками, предложены и апробированы методы анализа данных рисков, исходя из двух групп инструментов: внутренние механизмы нейтрализации финансовых рисков и страхования рисков страховыми компаниями.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, анализ финансовых рисков, управление финансовыми рисками.

Steblecka Yu.I. Management financial risks

A concept is considered "risk" and "financial risk", certainly and the basic stages of process of management financial risks are analysed, the methods of analysis of these risks are offered and approved, going out from two groups of instruments: internal mechanisms of neutralization of financial risks and insurance of risks by insurance companies.

Keywords: risk, financial risk, analysis of financial risks, management financial risks.

УДК 339.[5+9]

Мол. наук. співроб. В.М. Черторижський –
ІРД НАН України

ВІД МЕРЕЖЕВИХ ТРАНСКОРДОННИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ДО ТРАНСКОРДОННОГО РИНКУ

Розглянуто питання початку формування транскордонних торговельних відносин, деякі варіанти мережових транскордонних взаємозв'язків (транскордонних підприємств), проблеми акторів транскордонного ринку на західному кордоні України.

Ключові слова: транскордонний ринок, варіанти мережових транскордонних взаємозв'язків, транскордонне "човникарство".

Після лібералізації зовнішньоекономічної діяльності почав активно розвиватися "човниковий" бізнес¹. Він будувався на переплетенні соціально-

¹ "Човникова торгівля" – дрібнооптова маятникова торгівля. В українському науковому дискурсі сформувався відповідний термін "човниковий бізнес". Наприклад, китайські вчені для визначення східного феномена вживають термін "народна торгівля".

економічних мереж. Мережевий підхід¹ часто використовують економісти і соціологи під час вивчення соціально-економічних практик, особливо в суспільствах з транзитивною (перехідною) економікою. Треба зауважити, що нерідко "мережевий" метод протиставляється "інституціональному", однак інститути не народжуються на "порожньому місці", а у деяких випадках вони трансформуються із стійких мережевих, транскордонних взаємозв'язків і правил, що їх супроводжують [1, 2].

Маятникові міграції (з різними часовими періодами проживання) стали засобом отримання доходу, а також фактором соціальної мобільності задіяних у них громадян з обох сторін кордону [3].

Водночас, засобом для початку цього міграційного підприємництва, або скажемо більш коректно – "транскордонного підприємництва", стають різні соціальні зв'язки. Звичайно, варіантів початку будівництва транскордонних торговельних відносин або вбудовування в транскордонні ринки – безліч [4]. Нижче реконструйовані і представлені деякі з них. Звичайно, ці "моделі" не можуть в точності відтворювати актори транскордонного ринку ("човники"), і тим більш імовірно, що вони відрізняються від практик, що застосовуються на західному кордоні України

Варіант "самодіяльний", на цей час малопоширений, але часто використовувався раніше, коли підприємцеві необхідно було самому знайти та узгодити (зав'язати) контакти і організувати трансакції. Для цього "човник" повинен був познайомитися з посередниками (наприклад, у нашому випадку польськими, білоруськими, російськими), представниками бізнесу, вибудувати і знову ж узгодити найбільш зручний, відносно безпечний транспортний шлях. Нарешті, намагаючись збути партії товару швидше та мінімізувати податкові витрати, вони вибудовують мережу підставних підприємців-торговців. Звичайно, цей варіант більш тривалий і ризикований. Підприємницькі ризики значно нижчі в наступному варіанті мережевої організації.

Наступний варіант креативний – назвемо його "**Інженерна думка**". Контрабандисти вишукують нові форми і методи своєї протиправної діяльності. Цього року затримали три літальних апарати, якими переправляли цигарки через кордон. Однак не перестають дивувати "генії" від контрабанди. На українсько-словацькому кордоні знайшли тунель, який слугував транспортною артерією для переміщення сигарет, інших піддакцизних товарів, а також переправляти людей. Обладнання тунелю на високому рівні (його стіни оброблено пластиком, підсилені сталевим армуванням), всередині їздить саморобний поїзд. Словаки заявляють, що протягом двох років тунелем на їхню територію могли бути переправлені до 20 тис. блоків цигарок вартістю 50 млн дол. [5].

Варіант "колективний" характерний більшою мірою для маятникових мігрантів з Кавказу, КНР, Туреччини, Молдови та інших країн, коли гру-

¹ Ділові мережі [business networks] – "сукупність стійких множинних зв'язків між формально незалежними учасниками ринку" [см.: Радаєв В.В. Соціологія ринків: до формування нового напрямку. – М.: ГУ-ВШЕ, 2003. С. 70].

пи торговців формуються, наприклад, для цілей вибудовування каналу збуту деякої (переважно турецької та китайської продукції) та інших фірм. Таким чином, китайська фірма як би наймає торгових представників, підбираючи їх із безробітних претендентів. Зрозуміло, що цей варіант не дає його акторам можливість значного та швидкого заробітку.

У тому випадку, якщо підприємець орієнтований на більш високий рівень доходу і більш цивілізований варіант бізнесу, він може звернутися до посередника (відповідно, за додаткову плату).

Варіант "через посередника" можливий, коли пошуком мережевих контактів займається стороння особа, яка має подібні ресурси. Після того, як посередник звів майбутніх акторів мережі, отримав яку-небудь винагороду, він, як правило, з цих взаємодій вибуває. На досліджуваному західному транскордонному ринку діє велика кількість різноманітних посередників. Це і фірми, які займаються вантажними перевезеннями, бізнес яких побудований на тому, що вони допомагають зібрати та організувати групу туристів ("Кемел" або "цеглин"), які зможуть перевезти товар через кордон без комерційних митних зборів¹.

Наведемо розповідь одного з "цеглин", володаря пристойної машини, смартфона, рації та інших атрибутів процвітаючого за місцевими мірками бізнесмена. Так, колись він надрирався, тягав баули, а зараз по-іншому. На нього працюють "ліхтарі", дохід його цілком влаштовує. Він є своєрідним керівником і співвласником грузоперевізної квазіфірми, в штаті якої: керівник; менеджери ("цеглини"), які здійснюють основну роботу по організації доставки вантажу і керівництво тимчасовими вантажниками ("ліхтарями"); водій машини, що зустрічає вантаж на українській території. У цій квазіфірмі, крім робочої сили, є й інші ресурси: транспорт, гроші і напрацьована роками репутація. Також це можуть бути і різні актори, що підшукують партнерів, товари, послуги, які мають різні властивості. Цей варіант дає змогу економити час, дає деякі гарантії, надає більш широкі можливості в пошуку потрібних людей, що звичайно, значною мірою, залежить від посередника, та його зв'язків.

Варіант "службове становище". Як і попередній, він допомагає створювати бізнес більш цивілізованого характеру, що обумовлено специфікою соціальних зв'язків, соціального капіталу, нагромадженого акторами офіційної зовнішньоекономічної діяльності. Капітал цей досить різноманітний: бізнес-контакти, особисте знайомство з чиновниками, керівниками, зокрема й колишніми, державних і приватних підприємств, певне знання культури, норм, етикету, правил поведінки.

Класичним прикладом можна уявити актора, освіта та спеціальність якого дозволили йому досконало опанувати мови, наприклад англійську та польську. Вперше закордон він виїхав ще до широкомасштабної лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, мета поїздки – службове відрадження. Вже

¹ "Цеглина" – підставна особа у "човниковому бізнесі", яка здійснює переправлення вантажів через кордон (у деяких регіонах використовується інший термін – "Кемел"). Є своєрідним керівником підставних осіб іншого роду – "ліхтарів".

тоді почали закладатися майбутні ділові зв'язки, широкі корисні неформальні контакти. На теперішній час у кращому випадку у нього кілька видів бізнесу, зокрема експорт техніки (можливу б/у), імпорт продуктів харчування. А особливо треба наголосити, що важливим напрямком його діяльності є допомога підприємцям з обох боків кордону в знаходженні партнерів, в оформленні документів, оскільки за цей час він вивчив законодавство обох країн, іншими словами консалтингова діяльність, завдяки якій в нього стабільний дохід.

Зв'язки з керівниками підприємств, чиновниками дають змогу одержувати конкурентні переваги, великі замовлення. Знання звичаїв дає змогу знижувати недовіру, характерне для підприємницької діяльності. Тут варто також підкреслити, що цей варіант часто пов'язаний з наявністю найважливішого комунікаційного ресурсу, такого необхідного для створення соціальних зв'язків. Мова йде про знання мови.

Варіант "коло присвячених". Ще один варіант, який можна виокремити, характерний як для "човників", так і для відносно великого бізнесу, як для польських, так і для українських акторів. Цей варіант особливо важливий, оскільки він показує, що в процесі соціалізації відбувається створення "новачків" ринку, які беруть створені правила, норми і практики і таким чином останні вкорінюються. Цей варіант був маркований як "коло присвячених", він діє в тому випадку, якщо майбутній підприємець спочатку попрацював в ролі підставної особи, помічника, тобто актора-виконавця діючої мережі, а потім сам вписався в неї як повноправний учасник, створивши свою подібну структуру.

Нерідко фірми, що займаються переправленням вантажу через кордон, створюють колишні наймані працівники цього бізнесу. Аналогічно, підставний торговець на ринку, як правило, пробує себе як комерсант, відправляючись за товаром через кордон. Чи залишиться він "підставним", чи стане діяти на свій страх і ризик – залежить від безлічі обставин, але входження в мережу полегшується його знанням неписаних законів, практик і норм поведінки, а також зв'язками, які він отримує під час "човникових" поїздок.

Треба наголосити на тому те, що за останні 20 років транскордонне "човникарство" постійно розвивається, стає дедалі організованішим, а товар, ввезений по цих каналах, стає якіснішим. Як вже було зазначено вище, по закінченні декількох років, багато "човників" (з обох боків) нагромадили капітал і зайнялися більш ресурсомістким та дохідним бізнесом. Відкривали стаціонарні торгові точки (з продажу меблів, сантехніки, будматеріалів, продуктів харчування, одягу та взуття); виїжджаючи наприклад в Польщу за товаром, все частіше вдавалися до послуг банків; в'їжджаючи в Україну, не везли самі або за допомогою підставних осіб товари, а відправляли їх за допомогою "карго". Або диверсифікувалися, зайнялися дрібним виробництвом (наприклад, металопластикових вікон), переробкою сільськогосподарської продукції і т.п. Але є і ті кому повезло менше; залишилися і колишні дрібні "човники", які реалізують свій товар (як правило, самого низької якості) на відкритих ринках.

Підводячи підсумок, перерахуємо виявлені ресурси, необхідні для підтримки транскордонної мережі. Вони можуть бути "дійсними" для будь-якого з варіантів початку будівництва.

По-перше, це, як уже згадувалося, знання мови і звичаїв, правил.

По-друге, комерційна доцільність (вигідність, зручність, надійність), через яку мережі і створюються, і перебудовуються.

По-третє, особливо важливим ресурсом мережевих взаємодій є довіра. Встановлюється вона по-різному, але навіть під час першої зустрічі можна почути декларації щодо чесності партнерів. Ділові мережі не залишаються незмінними, а інтерпретація знань наших інформантів про ці зміни дає змогу зробити висновок, що основним вектором змін залишається вдосконалення бізнесу (пропонованих послуг, номенклатури товарів, методів їх просування), і в процесі цього транскордонні бізнес-практики поступово стають дедалі комфортнішими, або іншими словами, інституціоналізуються.

Таким чином, ділові мережі вибудовуються спочатку для вирішення основної проблеми – проблеми комунікацій – з часом переростають в інститути, які водночас вирішують вже іншу основну проблему – проблему легітимації (а з часом, ймовірно, і легалізації) порядків, створення спільних для транскордонного ринку принципів і механізмів, соціалізації його "новачків". На транскордонному ринку створюються особливі, притаманні тільки йому, постійно чинні норми і правила гри і контролю, які для інших регіонів можуть здатися неприйнятними.

Щодо державних механізмів покращення. Потрібно розробити механізм легалізації продажу на польських ринках українських неакцизних товарів (фруктів, овочів, кави) та працевлаштування в Польщі українських заробітчани. Скажімо, якусь нашу пані штрафують за нелегальний продаж у Жешуві української картоплі, тоді як було зауважено вище, контрабандисти злагоджено користуються тунелями або іншими каналами незаконного перетину кордону і потім спокійно торгують цигарками біля самого пункту пропуску.

Література

1. Радаєв В.В. Соціологія ринків: до формування нового напрямку / В.В. Радаєв. – М. : ГУ-ВШЕ, 2003. – С. 70.
2. Рона-Тасс А. Устойчивость социальных сетей в посткоммунистической трансформации Восточной Европы / А. Рона-Тасс // Неформальная экономика. – С. 396-411.
3. Harbison, S. Family structure and family strategy in migration decision making, in: De Jong, G.F., and R.W. Gardner (eds.) Migration Decision Making. Multidisciplinary Approaches to Micro-level Studies in Developed and Developing Countries. N.Y.: Pergamon Press, 1981]. Light, I. Ethnicity and Business Enterprise, in: Stolarik, Mark and Murray Friedman (eds.) Making It in America. – Toronto : Associated University Press, 1985. – 236 p.
4. Стабильность и конфликт в российском приграничье. Этнополитические процессы в Сибири и на Кавказе / Отв. ред. В.И. Дятлов. – М. : Научно-образовательный форум по международным отношениям, 2005. – 344 с.
5. Газета "Сегодня". [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.segodnya.ua/ukraine/ukrainsy-trebujut-uprostit-vizovyj-rezhim-i-shturmujut-polckuju-hranitsu.html>.

Черторижский В.М. От сетевых трансграничных взаимосвязей к трансграничному рынку

Рассмотрены вопросы начала формирования трансграничных торговых отношений, некоторые варианты сетевых трансграничных взаимосвязей (трансграничных предприятий), проблемы актеров трансграничного рынка на западной границе Украины.

Ключевые слова: трансграничный рынок, варианты сетевых трансграничных взаимосвязей, трансграничное "челночество".

Chertoryzhskiy V.M. From the network trans-border relationships to transborder market

The article deals with the beginning of the formation of trans-border trade relations, some versions of network trans-border relationships (trans-border enterprises), the problem of trans-border market actors on the western border of Ukraine.

Keywords: trans-border market, versions of network trans-border relationships, trans-border "shuttling".

УДК 336.76+330.342.1

Аспір. Л.І. Стецько¹ – Львівська КА

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА – ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Висвітлено внутрішні причини виникнення кризи. Зосереджено увагу на останніх роках діяльності Національного банку України. Коротко розглянуто заходи діяльності НБУ у цей період. Також зроблено спробу окреслити чинники, які зможуть покращити функціонування економіки України.

Ключові слова: монетарна політика, бюджетно-податкова політика.

Актуальність теми. Економіка України, як і решта країн, останнім часом охоплена економічними потрясіннями. Світова практика наочно демонструє вагому роль Центрального банку, яка зростає в посткризовий період на переломних стадіях економічного циклу. За допомогою вдалого використання свого інструментарію Центральний банк спроможний ринковими методами посилити властивість економіки до саморегулювання та відновлення, стимулювати позитивні та уповільнити негативні тенденції в динаміці економічних показників, чутливих до монетарних чинників. Складність його використання полягає в логічному взаємозв'язку з іншими регуляторними елементами Державного управління України, здійснюючи реалізацію єдиної фінансової політики держави.

Аналіз подібних робіт. Щодо цієї тематики є достатня кількість робіт. Зокрема можна виділити таких вчених: А. Гальчинський, М. Савлук, В. Стельмах, О. Дзюблюк, О. Яременко, Г. Башнянин, О. Носов та багато інших. Незважаючи на значну кількість наукових праць і вагомості досягнення, є невирішені проблеми, що потребують висвітлення.

Мета роботи – дослідження функціонування грошово-кредитної політики і заходи щодо покращення монетарної політики.

Виклад основного матеріалу. За роки становлення ринкової економіки України було сформовано інституційне забезпечення грошово-кредитної політики, створено інструменти регулювання грошово-кредитної політики, але застосування дієвого регулювання все-таки не відбулось. Виникають

проблеми та суперечності проведення ефективної грошово-кредитної політики в Україні. Стрибокподібні зміни валютного курсу, значні інфляційні очікування, високі процентні ставки багато в чому є наслідком низької ефективності функціонування системи державного управління грошово-кредитною політикою [1]. Монетарна політика продовжує залишатися закритою і недостатньо зрозумілою, що не сприяє формуванню належної довіри до монетарної влади з боку суб'єктів господарювання й населення.

Значний тягар бюджетного дефіциту в 2009-2010 рр. сформував у суспільстві негативні інфляційні очікування, оскільки значну половину приросту видатків було спрямовано не на збільшення соціальної складової, а на капітальні видатки, обслуговування державного боргу, оплату комунальних послуг державних підприємств тощо. Значні інфляційні очікування були пов'язані насамперед із недовірою щодо спроможності уряду забезпечити всі невідкладні бюджетні виплати та песимістичною оцінкою боргової урядової політики. Негативні сподівання також були підсилені негативними факторами грошової сфери: девальвацією національної валюти та невизначеністю щодо перспектив її курсової стабільності; несвочасним виконанням своїх зобов'язань окремими банківськими установами; очікуваннями щодо увімкнення "друкарського верстата" з метою забезпечення урядових видатків [2, с.175].

Через збільшення державного боргу актуальним є питання про взаємозв'язок бюджетно-податкової та монетарної політики. Внаслідок значного нагромадження обсягів індивідуальних ризиків виявився недостатньо регульованою ланкою фінансових систем, а теорія "розсіювання ризику", на яку спиралися фінансисти багато років, вважаючи, що шляхом хеджування індивідуальних ризиків можна уникнути системних потрясінь, не підтвердилася на практиці. Всупереч теоретичним очікуванням, спроби знизити індивідуальні ризики призвели до їх накопичення, що в підсумку зумовило виникнення системних ризиків. При цьому виявилось, що в багатьох країнах немає єдиного підходу до формування та реалізації державної фінансової політики. Це ускладнило процес подолання наслідків кризи та спричинило її нову появу [4, с. 26].

Хоча варто зауважити, що НБУ намагається максимально оперативного реагувати на зміни ситуації на грошово-кредитному ринку і відповідним чином корегує тактику своїх дій відносно регулювання грошової маси в обігу. Зважаючи на певні внутрішні або зовнішні економічні чи політичні чинники, намагаючись максимально нівелювати інфляційні очікування, НБУ проводить політику рестрикційного чи експансійного змісту. Так, упродовж 2009-2010 рр. НБУ здійснював одночасно стримувальні та стимулювальні заходи монетарної політики. Серед стримувальних заходів можемо відзначити істотну зміну умов обов'язкового резервування банками коштів на коррахунку, починаючи з III кварталу 2009 р., а також активне проведення НБУ мобілізаційних операцій з використанням депозитних сертифікатів. До заходів стимулятивного характеру потрібно віднести зниження облікової ставки та ставок рефінансування.

¹ Наук. керівник: проф. Г.І. Башнянин, д-р екон. наук