

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Соціально-економічний розвиток України

*на початку
XXI століття*

Збірник доповідей
72-ї наукової конференції
студентів КНЕУ

7–8 квітня 2005 р.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

*Збірник доповідей
72-ї наукової конференції студентів КНЕУ
7—8 квітня 2005 року*



ББК 65.9(4 укр)
С 69

Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття: Зб. доп. 72-ї наук. конф. студ. КНЕУ. 7—8 квіт. 2005 р. / Відп. за вип. М. І. Мирун. — К.: КНЕУ, 2005. — 254 с.
ISBN 966–574–651–0

Збірник статей присвячений підсумкам науково-дослідницької роботи студентів університету у 2004 році. Статтям притаманні практична значимість, теоретична новизна з проблем удосконалення структури капіталу підприємств, приватної власності та перетворень в аграрному секторі, циклічності розвитку економіки, становлення ринкової інфраструктури. У збірнику вміщено науковий доробок з права та судочинства, фінансової системи, банків, страхової справи, обліку, аналізу, аудиту, комп'ютеризації. Досліджуються проблеми вищої школи у відповідності з Болонською декларацією, сторінки з історії української мови.

ББК 65.9(4 укр)

Відповідальний за випуск
М. І. Мирун, канд. екон. наук, професор

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

ISBN 966–574–651–0

© КНЕУ, 2005

Наукове видання

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

***Збірник доповідей
72-ї наукової конференції студентів КНЕУ
7—8 квітня 2005 року***

Відповідальний за випуск
МИРУН Микола Іванович

Редактор *Є. Піцаль*
Технічний редактор *Т. Піхота*
Коректор *Є. Піцаль*
Комп'ютерна верстка *Д. Трончук*

Підп. до друку 07.06.05. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 14,88
Обл.-вид. арк. 19,13. Наклад 125 пр. Зам. 05-3007.

Київський національний економічний університет
03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, №235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 458-00-66; (044) 456-64-58
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

<i>Авдєєнко Н. В.</i> Оптимізація структури капіталу підприємства	7
<i>Андрієнко К. Б.</i> Шляхи удосконалення ресурсної бази банків	10
<i>Абрамович Т. М.</i> Міжнародно-правові стандарти протидії відмиванню коштів та українське законодавство	12
<i>Безверха В. А.</i> Непродуктивні ринкові орієнтації студентів та вирішення цієї проблеми	15
<i>Березюк О. О.</i> Методи обліку вибуття запасів	17
<i>Бісик Н. А.</i> Стохастичне моделювання цінової політики фірми в умовах недосконалої конкуренції	19
<i>Бикова О. В.</i> Проблеми іпотечного кредитування землі в Україні	22
<i>Борисюк Н. М.</i> Деякі питання щодо правового регулювання діяльності кредитних спілок у сфері господарювання	24
<i>Бортнік А. М.</i> Ефективність підприємства: підходи до її вимірювання та управління	27
<i>Бугера Г. Є.</i> Поняття банківської таємниці в законодавстві України	31
<i>Васянович О. В.</i> Вплив глобалізаційних процесів на стан ринку праці України	33
<i>Вертипорох О. В.</i> Роль механізмів венчурного фінансування в інноваційній сфері	36
<i>Виграненко О. С.</i> Реструктуризація аграрних підприємств: проблеми, наслідки, перспективи	39
<i>Воробйов О. В.</i> Цікаві сторінки історії української мови	41
<i>Глабець В. В.</i> Нові підходи до визначення спеціалізації виробничого напрямку агропромислових підприємств	44
<i>Галкіна О. П.</i> Оптимальний розподіл інформаційних ресурсів під час передвиборчої кампанії	46
<i>Галушко В. Б.</i> Сутність та характерні ознаки «нової економіки»	49
<i>Головатюк С. О.</i> Оптимізація пропорцій в оплаті праці робітників на підприємстві «Преса України»	51
<i>Гончаров В.</i> Проблеми безпеки в безпроводних мережах	53
<i>Гужва К. В.</i> Фондові індекси України	57
<i>Данілюк А. К.</i> Лізингові відносини в Україні в світлі їх міжнародного регулювання	59
<i>Данилюк І. В.</i> Бюджетний контроль за виконанням державного бюджету України	61
<i>Дейнека О. А.</i> Технологія вирощування та первинної переробки льону	63
<i>Денищук Ю. В.</i> Проблема самотності в творчості Еріха Фромма	65
<i>Демченко М. В.</i> Співвідношення права та закону	68
<i>Діброва О. Ю.</i> Процесне калькулювання: порівняльна характеристика та прикладні аспекти застосування	71
<i>Дремлюх А. А.</i> Проблеми обліку емісії облігацій	73
<i>Дущак Є. І.</i> Банкрутство банків та захист інтересів вкладників	75
<i>Євсюкова М.</i> Торгівля дітьми — проблеми і досягнення у правовому регулюванні боротьби на міжнародному та національному рівнях	77
<i>Єрофєєва А. А.</i> Банківське іпотечне кредитування в Україні	80
<i>Желтяков Д. О.</i> Цикли та циклічні кризи у вітчизняній економічній літературі I-ої третини XX століття	83

Жигадло І. Й. Шляхи вдосконалення державного регулювання зовнішньої трудової міграції.	85
Зарва О. О. Класична концепція спеціалізації в контексті сучасних умов економічного розвитку	88
Звягін А. С. Стратегії входження молоді в суспільне життя	90
Ілляшенко П. Ю. В пошуках нової парадигми економічної науки	93
Іщенко Т. В. Становлення ринкової інфраструктури в Україні.	95
Кальницький М. І. Соціологічні погляди М.С. Грушевського	97
Каплан Я., Захаров Ю. Помаранчевий колір. Походження слова. Вплив на людину. Історичне значення	100
Караван В. В. Стратегічна діагностика активів підприємства	102
Козій Д. О. Особливості купівлі-продажу нерухомого майна в Україні на сучасному етапі.	105
Колодяжний Д. П. Проблема співвідношення реклами та оферти в процесі укладання цивільно-правових договорів	107
Коноваленко Ю. В. Застосування інтегрального числення при розв'язанні задач економічного змісту.	109
Косінова О. Л. Форфейтинг: теоретичні та практичні аспекти кредитування	113
Кривонос Є. О. Фінансові аспекти функціонування франчайзингової мережі.	115
Кулешова К. І. Комп'ютерний аудит витрат підприємства.	118
Лібіх К. Україна в Міжнародній системі страхування «Зелена картка»	120
Левченко А. М. Концепція справедливої вартості в обліковій практиці вітчизняних банків	122
Лилик Т. Я. Перспективи розвитку довгострокового кредитування житлового будівництва іпотечними банками в контексті зарубіжного досвіду	124
Лисюченко Г. В. Математична модель інфляції	126
Ломако О. Капіталізація страхових компаній як передумова якісного розвитку страхового ринку України	128
Лузик Д. М. Активізація діяльності України на світовому інвестиційному ринку	131
Луцик О. С. Статистичне дослідження прибутку на прикладі ТОВ «Фомальгаут-Полімін»	133
Лютик Н. М. Економічна та соціальна ефективність підприємств різних організаційно-правових форм	135
Матвієнко О. С. Діяльність іноземних банків на українському ринку банківських послуг: проблеми та перспективи правового регулювання	137
Мізіна Н. В. Проблеми та перспективи зближення МСБО та П(С)БО (на прикладі обліку бідівельних контрактів)	139
Міскевич О. О. Комерційні банки України та шляхи підвищення їх ролі в економіці	141
Медведєв А. Є. Нові механізми залучення іноземних інвестицій	144
Мелевич М. М. Віртуалізація української економіки як фактор формування економічної системи	146
Мережко Г. М. Статистична оцінка сучасного стану іноземного інвестування в Україні	149
Мовчан О. О. Кількісна теорія грошей Мілтона Фрідмена: нормативне та практичне значення на прикладі України	151
Мусяєнко С. В. Проблеми та перспективи приєднання України до ЄС	154

<i>Нагалиук О. М.</i> Порядок підтвердження моральної шкоди для компенсації її в суді.	156
<i>Нестеренко О. В.</i> Організація обліку власного капіталу	158
<i>Онищенко О. О.</i> Візовий режим та особливості його застосування в Україні	161
<i>Ополонець О. П.</i> Шпаргалки у вищих навчальних закладах: психологічний аспект та шляхи подолання.	164
<i>Остапович О. М.</i> Менеджмент знань: сутність, засоби, проблеми	168
<i>Петренко І. П.</i> Формування оптимального інвестиційного портфеля.	170
<i>Проскурівський М. І.</i> Проблема аналізу конкурентоспроможності банку	173
<i>Пишоно О. В.</i> Інвентаризація як основний прийом внутрішнього аудиту виробничих запасів	175
<i>Раковський Д. В.</i> Сек'юритизація банківських активів як одне з джерел розвитку економіки України	178
<i>Розуменко О. М.</i> Система показників рейтингової оцінки надійності страхових компаній в Україні	181
<i>Саханда В. В.</i> Ефективність управлінських методів стимулювання праці. Соціологічний аспект	183
<i>Сєдих О. Є.</i> Антикризове управління банківською діяльністю: макро та мікроекономічні аспекти	185
<i>Симон Ю. П.</i> Діяльність комерційних банків України у сфері кредитування реального сектору економіки: проблеми та перспективи	187
<i>Скибенко Я. П.</i> Перспективи розвитку фондового ринку в Україні: юридичний аспект	189
<i>Слівінський І. О., Семенець В. С.</i> Розуміюча соціологія М. Вебера.	192
<i>Смалійчук А. В.</i> Міждержавна трудова міграція та соціальний захист мігрантів	195
<i>Стасіневич Ю. М.</i> Приватна власність на землю як фактор соціально-економічного розвитку України.	197
<i>Столярчук А. С.</i> Організація бізнес-процесів як фактор досягнення успіху компаніями (за матеріалами підприємств ринку інформаційних технологій)	200
<i>Ступак О. Г., Мазніченко Т. В.</i> Застосування моделі лонгітюдних даних у дослідженні ефективності державної підтримки аграрних підприємств	203
<i>Теличко І. К.</i> Актуальні проблеми міжнародного митного співробітництва	207
<i>Ткаченко Т. В.</i> Статистичний аналіз сезонності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах України	209
<i>Тимків І. В.</i> Соціальні проблеми економічної глобалізації	213
<i>Третяк В. В.</i> Облік витрат та страхового відшкодування в аграрних підприємствах	216
<i>Тукало В. О.</i> Особливості моделювання сучасного українського кіберпростору	219
<i>Турпітко І. В.</i> Мотивація самостійної пізнавальної діяльності студентів.	221
<i>Тягунська Т. Д.</i> Ставка дисконтування та проблеми її розрахунку в Україні.	223
<i>Цирендоржисєва Ю. Б.</i> Напрямки вдосконалення профорієнтаційної роботи на молодіжному ринку праці в Україні	226
<i>Чернюк О. М.</i> Аудит діяльності служби управління персоналом у системі менеджмента якості	229

<i>Чичкан Т. М.</i> Коучінг як інструмент реалізації концепції «Learning organization»	231
<i>Шара Ю. С.</i> Технологічний аспект виробництва шампінйонів.	234
<i>Швачко О. В.</i> Інтернет-трейдинг цінними паперами	236
<i>Шиманська О. В.</i> Злиття й поглинання як сучасна стратегія розвитку підприємств.	240
<i>Шиян Т. В.</i> Дослідження волатильності на основі Garch-процесу	243
<i>Штанько В. О.</i> Асиметричність інформації: сутність, причини, наслідки	245
<i>Шумило Ю. О.</i> Бюджетування як ефективна технологія фінансового планування на підприємстві.	247
<i>Янікін С. В.</i> Роль світової фінансової кризи 1997—1998 рр. у розвитку світового господарства	250
<i>Яременко М. І.</i> Вдосконалення обліку формування статутного капіталу акціонерних товариств.	252

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки відбулося зміщення пріоритетів в об'єктах та меті системи управління об'єктом господарювання. В сучасній Україні вітчизняні підприємства адаптуються до нових умов. Це змушує їх самостійно шукати методи вдосконалення діяльності для нарощування економічного потенціалу та конкурентоспроможності.

Актуальність розв'язання цієї проблеми значно зростає в умовах конкуренції та наявності потужного недержавного сектору економіки. Головним джерелом фінансування підприємств є їх власні кошти, яких явно недостатньо для динамічного розвитку, тому важливим питанням є пошук і розробка схем залучення банківських кредитів та коштів населення для забезпечення пріоритетних напрямів діяльності.

Вирішенням даної проблеми може стати розробка оптимізаційних моделей управління фінансовими ресурсами підприємства та їх практична реалізація. На жаль, питання, пов'язані з розробкою та впровадженням таких оптимізаційних моделей, не знайшли широкого впровадження на українських підприємствах. Формування структури капіталу на багатьох підприємствах здійснюється інтуїтивно та без належного аналітико-математичного обґрунтування. Отже, в такій ситуації різко підвищується значимість управління фінансовими ресурсами. Від того, наскільки ефективно та доцільно вони трансформуються в основні та обігові кошти, залежить фінансовий стан підприємства, його власників та працівників.

Проблемі оптимізації структури капіталу в сучасній економічній теорії приділяється значна увага. Про це свідчить велика кількість опублікованих монографій, статей. Дану проблематику розробляють відомі спеціалісти Є. Брігхем, д-р екон. наук І. А. Бланк, канд. екон. наук В. В. Ковальов, канд. екон. наук Ю. М. Воробйов, Е. С. Стоянов, Негашев Е. В. та ін.

Вирішення проблем управління капіталом підприємства нерозривно пов'язане із з'ясуванням його сутності, оскільки у спеціальній літературі немає єдності щодо його визначення. Трактують сутності категорії капіталу підприємства у нестабільних, пов'язаних з ризиком економічних умовах може бути таким. Капітал підприємства — це накопичений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучуються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності. В ході дослідження були розглянуті джерела формування власного і позикового капіталу підприємства, визначені їх переваги і недоліки. Автором опрацьовані різні методологічні підходи до цього питання, які є найпоширенішими у вітчизняній і зарубіжній літературі.

Дослідження показали, що структура капіталу, що використовується підприємством, визначає багато аспектів не тільки фінансової, але й операційної та інвестиційної його діяльності, активно впливає на кінцеві результати. Структура капіталу впливає на коефіцієнт рентабельності активів та власного капіталу (тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства), визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості і платоспроможності (тобто рівень основних фінансових ризиків) та, в кінцевому підсумку, формує співвідношення доходності та ризику в процесі розвитку підприємства.

Слід підкреслити, що формування структури капіталу підприємства — дуже складний процес, який залежить від наявності джерел фінансування в той чи інший період часу, фінансового стану підприємства, а також кон'юнктури ринку в даний момент та в майбутньому. Для забезпечення фінансової стійкості компанії необхідне обґрунтування структури капіталу. Ця структура має бути оптимальною для даного підприємства. Оптимізація структури — це вибір найвигіднішого співвідношення внутрішніх та зовнішніх (залучених та запозичених) складових капіталу на кожному етапі життєвого циклу підприємства.

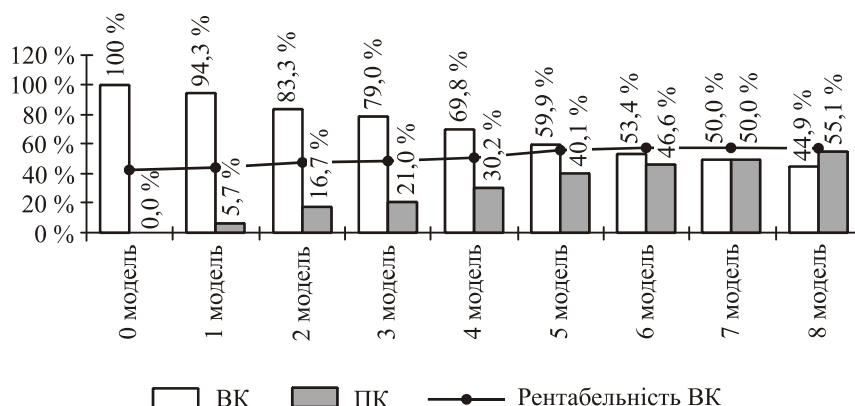
Серед фінансистів широко відоме так зване правило вертикальної структури капіталу, яким рекомендується значення оптимального показника структури (тобто співвідношення власного та позикового капіталу підприємства має становити 1 : 1). Згідно з іншими трактуваннями правила вертикальної структури капіталу частка власного капіталу для промислових підприємств має становити не менше 60 %; для торгівлі — 50 %. Існують також думки, що співвідношення власного та позикового капіталу має становити 2 : 1.

При визначенні оптимальної структури капіталу слід урахувати, що головною метою будь-якого підприємства є максимізація прибутку на довгостроковий період. Якщо рентабельність сукупного капіталу (рентабельність активів) перевищує відсотки за користування кредитом, то підприємству буде вигідно залучати позики. Якщо ж відсотки за користування позиками перевищують рентабельність активів, то рівень фінансування за рахунок залучення кредитів слід зменшувати.

Слід також взяти до уваги, що оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу залежить від специфічних умов діяльності кожного конкретного підприємства: від галузі ведення діяльності, форми організації бізнесу, місцезнаходження, прибутковості активів, відсоткових ставок по кредитах тощо. Таким чином, звідси видно, що неможливо розрахувати оптимальну структуру капіталу для всієї сукупності підприємств.

З метою практичної реалізації теоретичних положень автором була проаналізована структура капіталу одного з виробничих підприємств металургійного комплексу, яке функціонує у формі

відкритого акціонерного товариства. Обсяг позичкового капіталу, що використовувався за період з 2000 по 2003 рр. не перевищував 6 % від загального обсягу капіталу, але ця частина забезпечувала підвищення рентабельності власного капіталу згідно з показником фінансового левериджу. Для визначення оптимального обсягу позичкового капіталу, що використовувався підприємством на той період, було побудовано 8 оптимізаційних моделей, де розглянуто різні варіанти фактично можливих структур капіталу підприємства (див. рис.).



З метою знаходження оптимальної структури капіталу підприємства у 2003 р., яка б забезпечувала підвищення рентабельності власного капіталу і водночас прийнятний рівень ризику, було оцінено ризиковість усіх імітаційних моделей (за допомогою показника Чебишева) і виявлено, що оптимальнішою за розраховану раніше структуру є структура, де співвідношення власних та позичкових коштів становить 83,3 : 16,7 %. Рентабельність власного капіталу в цьому випадку складає 47,09 %, ефект фінансового левериджу (ЕФЛ) — 5,06. Показник Чебишева дорівнює 86 %.

Таким чином, на підставі математичного та статистичного апарату можна зробити висновок, що для даного підприємства ефективнішим є додаткове залучення позичкових коштів.

Отже, проведене автором дослідження дозволяє зробити автору висновок, що, визначаючи оптимальну структуру капіталу для кожного конкретного підприємства, необхідно враховувати не лише існуючі теоретичні моделі, але й галузь економіки, до якої належить це підприємство, форму організації бізнесу і відповідно розробляти оптимізаційну модель структури капіталу.

Література

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003. — № 37. — 308 с.
2. Афанасьев А., Кравченко С. Управление структурой капитала // Экономика, финансы, право. — 2003. — № 1. — січень — С. 25—28.
3. Батулин В. М., Керимов В. Э. Финансовый леверидж как эффективный инструмент управления финансовой деятельностью предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 2. — С. 16—25.
4. Бланк И. А. Управление формированием капитала. — К.: Ника-Центр, 2000. — 350 с.
5. Воробйов Ю. М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств // Фінанси України, 2001. — № 2. — С. 77—81.
6. Воробйов Ю. М. Формування власного фінансового капіталу підприємств // Фінанси України, 2001. — № 7. — С. 62—70.
7. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 450 с.
8. Парамонов А. В. Методы оценки капитала. (<http://manage.ru>).
9. Проблемы управления финансами: Новейшие и классические модели финансового менеджмента // www.OPTIM.RU.
10. Ричард Брейли, Стюарт Майерс. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. — М. ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. — 1080 с.
11. Терещенко О. О. До питання про оптимізацію структури капіталу підприємства // Вчені записки КНЕУ. — 2001. — № 3. — С. 115—121.
12. Ющенко В. Деньги любят мир и покой // Money Loves Peace and Quite, The Ukrainian, no 1 volume 2000. — Р. 74—77.

К. Б. Андрієнко (ф-т банківської справи, IV курс)

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ

Банки є складовими економіки держави. Вони першими відчувають найменші ознаки спаду або зростання економіки, мають першими адаптуватись до непередбачуваних змін у господарському житті країни, від них залежать процеси інноваційного та науково-технічного розвитку.

Зі вступом України до СОТ на ринку з'явиться не лише маса товарів іноземного виробництва, а й маса іноземних виробників з їх величезними капіталами. Це стосується і фінансово-банківського сектору. Так, на 01.01.2001 сукупний капітал 180 банків України майже дорівнює капіталу будь-якого з найбільших банків Польщі. Що вже казати про транснаціональні банки. Наприклад, сукупні активи

японської банківської групи Sumitomo Mitsui сягають 847,7 млрд дол., німецького об'єднання Deutsche Bank дорівнюють 735,8 млрд дол., Bank of America — 617, 7 млрд дол. На сьогодні ситуація ще гірша. Власники багатьох українських банків вже зараз вирішують питання про повний або частковий продаж вітчизняних банків іноземцям. Це підвищить надійність банків, але й посилить залежність української економіки від світових процесів. Таким чином, можна стверджувати, що найактуальнішим питанням українських банків на сьогодні є відсутність національних конкурентоздатних великих капіталів.

Розвиток ресурсної бази українських банків обумовлений низкою історичних і економічних причин. Багато в чому це пов'язано з відносною молодістю наших банків та особливостями економіки перехідного типу. Зокрема, за оцінками експертів протягом років незалежності з України було вивезено більше 20 млрд дол., хоча офіційна статистика дає цифри менші — 1,5—2 млрд дол. Гіперінфляція початку 90-х рр. підірвала довіру фізичних осіб до банків. Сьогодні фізичні особи зберігають у банках до 70 % своїх заощаджень, що є найбільшим значенням за останні роки. Проте, близько 7 млрд дол. є непрацюючими заощадженнями. Ще однією проблемою перехідної економіки є її тіньовий характер. 50 % економіки знаходиться в тіні, а це значить, що половина грошового обігу проходить поза банками, що зменшує податкову базу, рівень доходів у фінансовому секторі, знижує авторитет і надійність банківського сектору економіки. Залучивши вказані ресурси економіка України може отримати від банків додатковий національний капітал.

Окрім вище переліченого, проблемою банків є їх приватний характер. Справа в тому, що в системі банків України немає самостійних банків на рівні національного масштабу з великою долею народної власності: навіть найбільші банки входять до конкретних фінансово-промислових груп і повністю контролюються окремими особами, які є засновниками, власниками і фактичними керівниками цих банків. За таких умов капітал банку не може збільшуватись без зростання багатства власника, оскільки він не хоче втрачати свою долю, а тим більше владу. Якщо ж банк засновано при юридичній особі («Експрес-банк», «Артем-банк» та ін.), то розмір ресурсів такого банку знаходиться в межах фінансових можливостей даного підприємства.

Яким чином підняти великий капітал у банках? Враховуючи, що банки є двигунами національної економіки, вважаю, що банкам потрібно створити прозорий, реально функціонуючий фондовий ринок, дати можливість придбання акцій банків на відкритому ринку фізичним особам. Банки також мають шукати альтернативи заставі майна при кредитуванні, розвивати тісну співпрацю з страховими компаніями в сфері поділу ризиків, пенсійними фондами для залучення «довгих» грошей. Також корисним для банків, на наш погляд, буде створення ініціативних груп гри без правил, як у страхових компаніях Німеччини чи фінансових гігантах США. Ці групи оцінюватимуть нетипові проекти, які зараз, за звичайних умов, залишаються без уваги кредиторів. Тоді банки пишатимуться не своїми клієнтами, а своїми проектами! Зрозуміло, що всі ці зміни потрібно адаптувати з світовим досвідом і переходом на глобальні ринки. Це майже не можливо без розвитку інтернет-банкінгу та інтернет-грошей, поширення POS — терміналів та крокування назустріч клієнтам.

Література

1. Статистичний щорічник України, 2003.
2. Макогон Ю. В. Международный банковский бизнес. — К.: Атика, 2003. — С. 42—61.
3. Макконнел Р., Брю Л. Экономикс. — К.: Хагар-Демос, 1993. — 770 с.

Т. М. Абрамович (юридичний ф-т, V курс)

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ СТАНДАРТИ ПРОТИДІЇ ВІДМИВАННЮ КОШТІВ ТА УКРАЇНСЬКЕ ЗАКОНОДАВСТВО

На сьогоднішній день вся світова спільнота розглядає відмивання «брудних» грошей не просто як злочин у його звичайному розумінні, а як складне економіко-правове явище, яке безпосередньо пов'язане з глобалізацією економіки, розподілом сфер впливу між транснаціональними фінансовими групами, зростанням ролі та значення міжнародного капіталу, в тому числі пов'язаного зі злочинною діяльністю транснаціональних незаконних організацій. Логічним наслідком стурбованості всього цивілізованого світу даною проблемою стало прийняття цілого ряду міжнародно-правових актів, які становлять правову основу боротьби з відмиванням грошей, здобутих злочинним шляхом. Весь спектр міжнародних угод можна розділити на дві групи за їх юридичною чинністю:

1) ті, які носять обов'язковий характер :

- Конвенція ООН «Про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин» 1988 р.;

- Конвенція Ради Європи «Про відмивання, виявлення, вилучення і конфіскацію доходів від злочинної діяльності» 1990 р.;

- Конвенція ООН проти транснаціональної організованої злочинності, 2000 р.

Роль додаткового регулятора в сфері боротьби з «брудними фінансами» відіграють дві Директиви Ради ЄС:

- Директива Ради ЄС щодо запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання грошей, 1991 р.;

- Директива Ради ЄС, спрямована на протидію відмиванню грошей, 2000 р.

Але, основним правовим інструментом, що регулює боротьбу держав з «брудними» фінансами, є норми «м'якого» права, тобто норми рекомендаційного характеру. Це пояснюється постійним вдосконаленням методик легалізації «брудних» коштів, а останнє викликає необхідність швидкого і гнучкого реагування міжнародних правових норм, яке характерне, насамперед, для норм-рекомендацій, що і пояснює їх ефективність у випадку прямого застосування. Дані норми відносять до *другої групи угод, які спрямовані на боротьбу з відмиванням «брудних» коштів*, а саме: Рішення Спеціальної сесії ГА ООН «Боротьба з відмиванням грошей», 1998 р.; Рішення-рекомендації, прийняті в рамках Глобальної програми ООН по боротьбі з відмиванням грошей, 1999 та 2000 рр.; Положення по запобіганню використанню банківської системи з метою відмивання грошей (Базельський Комітет з банківського регулювання і контролю над банківською діяльністю), 1988 р.; Сорок рекомендацій FATF (Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей), Загальна директива з протидії відмиванню грошей у приватному банківському секторі (Вольфсберзькі принципи) та інші.

Ще в Угоді про партнерство і співробітництво між ЄС та Україною 1994 року міститься положення про розвиток співробітництва в сфері боротьби з відмиванням «брудних» грошей. Але для практичної реалізації задекларованого положення обов'язковою умовою було наближення положень національного законодавства до міжнародних стандартів.

На сьогоднішній день Україна є учасником основних міжнародних документів, завданнями яких є недопущення використання легальної економіки з метою «відмивання брудних» коштів. Так, Україна ратифікувала Конвенцію ООН 1988 р., та Конвенцію Ради Європи 1990 р., про які було згадано вище. Основні положення конвенцій, з метою їх ефективного застосування, було імplementовано у внутрішнє законодавство, а саме в норми Кримінального Кодексу. Також було прийнято цілий ряд підзаконних нормативно-правових актів, спрямованих на боротьбу з відмиванням «брудних» коштів, при розробці яких було враховано основні міжнародно-правові стандарти з даної проблеми: укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, нормативні акти Національного банку України та Держфінмоніторингу.

Однак, реальніші кроки, спрямовані на протидію відмиванню незаконно отриманих коштів, були зроблені Україною лише після внесення її до «чорного списку» некооперативних держав FATF, основним з яких можна вважати прийняття Верховною Радою України 28 листопада 2002 р. *Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом»*. Аналізуючи положення даного Закону на предмет його відповідності міжнародним стандартам, можна дійти висновку, що він у цілому відповідає міжнародним стандартам у сфері боротьби з кримінальними доходами. Однак, окремі положення Закону в їх початковій редакції зазнали значної критики експертів FATF, тому до нього було внесено досить велику кількість поправок. Але, так як вдосконалення Закону відбувалося в «пожежному порядку», під тиском міжнародних організацій, він об'єктивно несе в собі значну кількість внутрішньо неузгоджених, юридично некоректних понять і термінів. Перш за все звертає на себе увагу неузгодженість між назвою самого Закону, де вживається термін «злочинні доходи», та ст. 2 Закону, в якій йдеться про «незаконні доходи». Адже зрозуміло, що ці два поняття не є ідентичними. Досить юридично невпорядкованим є запроваджений механізм повідомлення суб'єктами так званого «первинного фінансового моніторингу» інформації щодо сумнівних чи підозрілих фінансових операцій. Також слід звернути увагу, що в Законі не досить чітко врегульовані питання, пов'язані з ідентифікацією осіб, здійснення якої вимагає принцип «знай свого клієнта», закріплений десятою рекомендацією FATF.

Позитивним сигналом, що свідчив про схвалення міжнародною спільнотою процесу побудови національної системи протидії відмиванню брудних коштів було виключення України в лютому 2004 р. із «чорного списку» некооперативних держав FATF.

Ще одним досягненням України можна вважати її прийняття у червні 2004 р. до складу Egmont Group, яка об'єднує так звані фінансові розвідки світу, основною метою діяльності якої є сприяння міжнародному співробітництву в боротьбі з відмиванням «брудних» коштів.

З моменту виключення з «чорного» списку FATF Україна поставила собі за мету спочатку отримати статус спостерігача у FATF, а потім стати її повноправним членом. У період з 9 по 11 лютого 2005 року в Парижі проходило Пленарне засідання FATF, на якому було відмічено, що Україною досягнуто відчутного прогресу в сфері боротьби з легалізацією «брудних» коштів. Однак, у зв'язку з неприйняттям Україною нового законодавства в цій сфері, було прийнято рішення продовжити посилений моніторинг за реалізацією Україною заходів по боротьбі з відмиванням «брудних» коштів.

Після прийняття рішення FATF про продовження посиленого моніторингу за Україною, вже новий склад Кабміну підготував законопроект про внесення змін до Кримінального Кодексу, які передбачають збільшення відповідальності за відмивання «брудних коштів» та фінансування тероризму, а також посилюють захист конфіденційної інформації, яка збирається Держфінмоніторингом. Такі дії уряду демонструють прагнення позбутися негативної характеристики України зі сторони FATF як некооперативної держави, яка не має змоги та бажання протидіяти потокам «брудних» фінансів, що в певному розуміння може розглядатися як перешкода на шляху нашої держави до Євроінтеграції.

Література

1. Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, 1990 р.

2. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин, 1988 р.
3. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом)»//Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 1.
4. Сорок рекомендацій Міжнародної групи з розробки фінансових заходів боротьби з легалізацією (відмиванням) грошей, отриманих злочинним шляхом.
5. Загальна директива з протидії відмиванню грошей у приватному банківському секторі (Вольфсберзькі принципи).
6. Клименко А. Протидія легалізації доходів, здобутих злочинним шляхом: недоліки функціонування механізму // Право України, 2004. — № 2.
7. Ковальчук А. Законодавча протидія відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом // Право України, 2004. — № 5.
8. www.oecd.org
9. www.taft-gafi.org
10. www.ukraine-en.mfa.gov.ua

В. А. Безверха (ф-т банківської справи, III курс)

НЕПРОДУКТИВНІ РИНКОВІ ОРІЄНТАЦІЇ СТУДЕНТІВ ТА ВИРІШЕННЯ ЦІЄЇ ПРОБЛЕМИ

Ринкова орієнтація — це уявлення студентів про сучасний стан ринку та відповідне спрямування своїх зусиль і потенціалу, щоб знайти своє місце на цьому ринку. Останні 14 років українська економіка намагається інтегруватися у ринкову економіку. Проблемою для України стало те, що з економічної моделлю інтеграції ми більш-менш визначилися, але середовище, де б ця модель функціонувала ефективно не сформували. Йдеться про поведінкову модель українців на ринку. Адже ніде не визначено найдоцільніші правила поведінки на ефективному ринку в письмовому вигляді, а щоб досягти певних усних приписів — ми ще занадто молоді. Альтернативними варіантами поведінкової моделі для України автор виявила дві — російську та західну.

В книзі російського бізнесмена В. Ярославського вказано, що якості справжнього бізнесмена повинні бути схожими якостям полководця: агресивність, впертість, сила, досвід. Подібні думки висловлювалися й іншими російськими бізнесменами. Західні бізнесмени в своїй діяльності керуються 10 християнськими заповідями, які з впевненістю застосовуються і в бізнесі Японії та «Східноазійськими тиграми». Вся економіка — це сукупність індивідуальних інтересів, які спрямовані не на власне збагачення, а на досягнення суспільного блага. Щоб бути ефективним, бізнес повинен прийняти та дотримуватися нових гуманістичних принципів. На основі досвіду цих країн Україні на сучасному етапі потрібно вибрати не один з двох варіантів, а третій, який найбільш підходить під її особливості (переважаючий динарський та остійський етнопсихічні типи людей).

Для спрямування наших теперішніх уявлень про ефективний ринок хотілося б запровадити навчальний курс на зразок « українська етика бізнесу».

Перед тим, як запроваджувати навчальну програму формування прогресивного уявлення про функціонування ринку, необхідно дослідити: 1)сучасне уявлення студентів про український ринок, стан етики на цьому ринку; а також про зв'язок ефективності та моралі; 2) установки на досягнення свого місця на українському ринку.

Для виявлення такого становища нами було розроблено комплексне анкетування (проведене за період березня — квітня 2004 р. серед 120 студентів університету КНЕУ, факультетів МЕіМ, БС та ФЕФ)

Питання анкети можна поділити на три частини:

1) економічну, яка побудована на тезисному викладі основ західного ринку, що спростовувала упередженість про його спрямованість на егоїзм та матеріалізм; 2) психологічну — установки студентів, пов'язані із внутрішнім світом та установки діяльності, пов'язаної з покладанням на інших людей. Ця методика була обґрунтована відповідно до теорії самоактуалізації Абрахама Маслоу, яка описує безперервну реалізацію потенційних можливостей, здібностей і талантів для інтеграції своєї особистості в середовищі. Такі показники виводилися з двох шкал: цінностей та погляду на природу людини.

Результати анкетування було подано в інтегральному графіку розподілу.

Менше 10 % опитаних студентів висловили думку, що сьогоднішній український ринок регулюється етичними правилами. Він на 32 % подібний до західної моделі. Тобто, в уявленні студентів особливої цивілізованості на ринку не спостерігається і кожного на ньому цікавлять власні інтереси.

Показник шкали цінностей становить 58 %. Тобто студенти не досить впевнені в своїх можливостях. У багатьох студентів залишаються незадоволеними первинні потреби власної вигоди, а такі риси, як чесність, справедливість та самодостатність відходять на другий план. Загальна довіра до людей залишається на рівні 27 %.

Головною закономірністю в дослідженні автора було те, що чим вищою була впевненість студента в собі, у власний потенціал, тим вищою в його уявленні була етика на українському ринку. Можемо припустити, що тим цивілізованішою буде його поведінка в досягненні свого місця на ринку. Тому, щоб підвищити цивілізованість майбутнього українського ринку, потрібно перш за все підвищити

впевненість у власному потенціалі студентів, переконати їх використовувати його, щоб менше залежати від середовища та досягти успіху чесним шляхом.

Дане завдання можна вирішити за допомогою впровадження навчальних програм шляхом введення дисципліни з економічної етики та впровадження тренінгів, спрямованих на розвиток власного потенціалу студентів. Впровадження тренінгів за подібної етичної ситуації серед студентів показало свою ефективність у Політехнічному університеті (м. Київ) та в м. Іркутськ (Росія).

Отже, зараз українському ринку необхідно сформувати гуманістичні тенденції, які б зробили його ефективнішим. Для цього перш за все треба за допомогою тренінгів скорегувати студентів економічних спеціальностей у сторону переваги чесних відносин на ринку понад тими, що існують в їх уяві.

Але тільки при поєднанні творчих потенціалів кожного учасника ринку ми зможемо досягти максимальної віддачі на благо суспільства.

Література

1. «Этика бизнеса: межкультурные аспекты» Лобанов, Фотеева. — М., 1992. — С. 16—23, С. 45, С. 50—59.
2. Капитализм с человеческим лицом. Сэмюэл Бриттан. — СПб., 1998. — С. 220—239.
3. Бизнес и законы природы, Валентин Ковалев. — С. 18—29.
4. Самоактуализация личности, Абрахам Маслоу. — СПб., 2002.
5. Практична психологія та соціальна робота, «Тренінг саморозкриття», Д. В. Джонсон, 2003. — № 7. — С. 52—63.

О. О. Березюк (обліково-економічний ф-т, IV курс)

МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ

Згідно з ПБО 9 [5] оцінка запасів при їх відпуску у виробництво, продаж та іншому вибутті здійснюється одним із таких методів:

- 1) ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- 2) середньозваженої собівартості;
- 3) собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- 4) нормативних затрат;
- 5) ціни продажу.

Наказом Мінфіну України від 22.11.2004 р. № 731 [6] було ліквідовано у ПБО-9 один з методів оцінки вартості вибуття запасів — метод ЛІФО. Будь-яку згадку про цей метод стерто з тексту стандарту. Тепер для оцінки вартості вибуття запасів підприємство зможе вибирати один з п'яти методів, що залишилися. Усунення методу ЛІФО є цілком логічним, оскільки у міжнародній обліковій практиці зазначений метод поступово «відмирає». При цьому використання методу ЛІФО не було самостійним. Воно зобов'язувало підприємство наводити у примітках до фінансової звітності різницю між вартістю запасів за цим методом і найменшою з вартості, обчисленої із застосуванням методу ФІФО, середньозваженої собівартості або чистої вартості реалізації.

Віднести метод оцінки вибуття запасів ЛІФО до таких, що широко застосовувались, складно, і його відміна — чи не перший прецедент у молодій вітчизняній обліковій практиці, коли зміни національних положень бухгалтерського обліку зумовлюють зміни облікової політики підприємств.

Причин, що зумовили таку непопулярність методу ЛІФО, кілька, основними серед яких є:

— *економічна* — найбільшу ефективність метод ЛІФО має в умовах суттєвої інфляції, адже він дозволяє формувати витрати звітного періоду з урахуванням вартості останніх за часом надходження запасів, які є найдорожчими. Тим самим підприємство уберігається від здешевлення грошей;

— *податкова* — за умови використання цього методу сума податку на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету, буде меншою;

— *технічна* — застосування ЛІФО до 18.12.2004 р. було пов'язане із суттєвими складнощами: у Примітках до річної фінансової звітності слід було відображати різницю між вартістю залишків запасів на 31 грудня, розрахованою за методом ЛІФО, і найменшою з вартостей цих самих залишків, обчислених за методами середньозваженої собівартості, ФІФО або чистою вартістю реалізацій [8].

Передусім зазначимо, що починаючи із вказаної дати замість ЛІФО слід обрати інший метод оцінки вибуття запасів з тих, що залишилися у **ПБО-9**: середньозваженої собівартості, ФІФО, ідентифікованої собівартості, нормативних витрат або цін продажу, тобто змінити облікову політику. Нагадаємо, що з 1 січня 2005 р. всі перелічені методи дозволено для застосування і в податковому обліку.

Під час обрання «правонаступника» метода ЛІФО слід мати на увазі таке:

1) якщо навіть новообраний податковий метод не буде влаштовувати підприємство, змінювати його протягом податкового року не можна;

2) для запасів, які мають однакове призначення та однакові умови використання, можна вибрати тільки один із методів [8].

Доцільність використання різних методів для визначення собівартості запасів визначається підприємством. Не може бути підставою для застосування різних методів визначення собівартості одного виду запасів різниця в географічному місцезнаходженні запасів та в податкових правилах.

Вибір методу оцінки запасів має значний вплив на суму оподатковуваного прибутку. Використання різних методів приводить до різного розміру балансового прибутку. В умовах зростання цін перевага

надавалась методу ЛІФО, оскільки цей метод забезпечував більшу суму собівартості реалізованої продукції і дозволяв фактично зменшити суму оприбуткованого прибутку. Заборона методу ЛІФО має покласти край маніпуляціям прибутку до оподаткування різних підприємств, разом з тим додала чимало роботи бухгалтерам по перерахунку всіх операцій з запасами. Проте тепер підприємцям доведеться «грати» з податківцями за новими правилами.

Неможливо сказати, що один з методів є кращим. На вибір методу впливають наслідки, до яких приводить використання того чи іншого методу, з точки зору оподаткування. Кращий метод — це той метод, який відповідає політиці ціноутворення підприємства. Більшість підприємств встановлюють продажну ціну, виходячи із собівартості. При іншому підході орієнтуються на те, що більш важливо: правильне відображення фінансового стану підприємства в Балансі чи точніші дані про результати фінансової діяльності в Звіті про фінансові результати. Якщо перевага надається правильному відображенню залишків запасів у Балансі — то перевага надається методу ФІФО, бо він показує запаси за поточною вартістю (вартість останніх закупок).

Прийняті методи оцінки запасів не повинні змінюватися впродовж року чи більшого періоду, а їх зміна повинна мати обґрунтування, яке обов'язково розкривається у примітках до фінансової звітності.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV // www.rada.kiev.ua
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.07.1997 р. № 283/97 ВР, зі змінами та доповненнями // www.rada.kiev.ua
3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 24.12.2002 р. № 349-IV // www.rada.kiev.ua
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 01.07.2004 р. № 1957-IV // www.rada.kiev.ua
5. П(С)БО 9 «Запаси», затверджена наказом Мініфіну України від 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доповненнями // www.minfin.gov.ua
6. Наказ Мініфіну України «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 22.11.2004 р. № 731 // www.minfin.gov.ua
7. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: навч. посібник. — 3-є вид., перероблене і доповнене. — К.: КНЕУ, 2000, — 578 с.
8. Бакун Юрій. Good bye, метод ЛІФО // Бухгалтерія. — 2005. — № 6. — С. 47—50.
9. Солошенко Людмила. Оцінка вибуття запасів у перерахунку за п. 5.9: що зміниться у 2005 році? // Податки та бухгалтерський облік. — 2005. — № 1—2, — С. 49—53

Н. А. Бісик (обліково-економічний ф-т, I курс)

СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ФІРМИ В УМОВАХ НЕДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Задано ринок олігополії: $P = 100 - Q_d$. Діють дві фірми: $TC_1 = 20 + 10Q_1$; $TC_2 = 2 + Q_2^2$. Фірми можуть взаємодіяти за моделями Курно і Штекельберга [3, с. 127].

Модель Курно. В умовах дуополії кожна фірма, діючи самостійно, вибирає такий оптимальний об'єм виробництва, який залежить від об'єму випуску іншої фірми.

$(90 - Q_2) / 2 = Q_1$ — крива реакції випуску першої фірми на випуск другої.

$(100 - Q_1) / 4 = Q_2$ — крива реакції випуску другої фірми на випуск першої.

$Q_1 = 37,14$; $Q_2 = 15,71$; $Q_d = 52,86 \rightarrow P = 47,14$.

Рівновага Курно дає наступні результати: $\Rightarrow$ 1 фірма лідер

$TRe_1 = 1360,79$	$TRe_2 = 491,7$
-------------------	-----------------

Модель Штекельберга: Описує дуополію з нерівним розподіленням ринкової вигоди між фірмами, так що одна з них веде себе як лідер, у той час як інша здійснює стратегію пристосування, коректуючи свою поведінку залежно від вибору, зробленого першою фірмою.

$(100 - Q_1) / 4 = Q_2$ — перша фірма — лідер на ринку олігополії, вона визначатиме стратегію проведення політики.

Курно	$Q_d = 52,86$	$P = 47,14$	$TR = 2222,76$
Штекельберга	$Q_d = 57,5$	$P = 42,5$	$TR = 2443,75$

Курно	$Q_1 = 37,14$	$TRe_1 = 759,62$	$Q_2 = 15,71$	$TRe_2 = 492$
Штекельберга	$Q_1 = 43,3$	$TRe_1 = 1388,67$	$Q_2 = 14,12$	$TRe_2 = 400,7$

Припустимо, що ринок стохастично змінюється і може перебувати відповідно в активному, рівноважному і пасивному стані. Для опису даних змін можемо використати марківські випадкові процеси, що описують стан системи, яка змінюється випадковим чином з часом, так що майбутня поведінка процесу визначається за допомогою аналізу поточного стану і не залежить від попередніх подій. Ланцюг Маркова — це марковський випадковий процес з дискретним часом [1, с. 40].

$$P(n+1) = \pi \cdot P(n),$$

де $P(n) = \begin{pmatrix} p1(n) \\ p2(n) \\ p3(n) \end{pmatrix}$ вектор імовірнісного перебування в одному з трьох станів.

Отже ринок з деяким часом змінюється. Він може перебувати у трьох станах:
— активний стан;
— рівноважний стан;
— пасивний стан.

Активний ринок (збільшується рівноважна ціна і кількість):
 $P = 110 - Q_d; Q_1 = 48,3 \rightarrow Q_2 = 13,42; Q_d = 63,75 \rightarrow P = 46,25$

TRe1 = 1732,41	TRe2 = 530,9
----------------	--------------

Пасивний ринок(зменшується рівноважна кількість і ціна):

$P = 90 - Q_d; Q_1 = 38,3 \rightarrow Q_2 = 12,9; Q_d = 51,2 \rightarrow P = 38,75$

TRe1 = 1082,4	TRe2 = 332,11
---------------	---------------

Розглянемо стохастичні зміни ринку, що можна описати за допомогою Ланцюга Маркова. Задано матрицю π , яка показує ймовірності переходу з одного стану ринку в інший на кожному кроці.

$$\pi = \begin{pmatrix} 1/3 & 1/4 & 1/6 \\ 1/2 & 1/2 & 1/2 \\ 1/6 & 1/4 & 1/3 \end{pmatrix}$$

Ця матриця задовольняє теорему Перрона [2, с. 334] і тому має власний вектор $\lambda = 1$.

$$\begin{aligned} P_1 &= 1/3p_1 + 1/4p_2 + 1/6p_3 & p_1 &= 1/4 \\ P_2 &= 1/2p_1 + 1/2p_2 + 1/4p_3 & \Rightarrow & p_2 = 1/2, \\ P_3 &= 1/6p_1 + 1/4p_2 + 1/3p_3 & & p_3 = 1/4 \end{aligned}$$

де p_1, p_2, p_3 — середній час перебування ринку в певному стані.

Фірма-лідер планує випуск своєї продукції заздалегідь. Друга фірма підлаштовується відповідно до випуску продукції фірми-лідера і може швидше змінювати свої виробничі потужності залежно від ситуації на ринку. Свою стратегію фірма-лідер буде, враховуючи поточний стан на ринку та ймовірності переходу до наступного стану. Враховуючи елементи матриці π , визначимо математичне сподівання TR1

$$\begin{aligned} M(TR1^+) &= 1/3TR1^{110} + 1/2 TR1^{100} + 1/6 TR1^{90} \\ M(TR1^0) &= 1/4 TR1^{110} + 1/2 TR1^{100} + 1/4 TR1^{90} \\ M(TR1^-) &= 1/6TR1^{110} + 1/2 TR1^{100} + 1/3 TR1^{90} \\ TR1^+ &= 305/4 Q_1 - 3/4Q_1^2; TR1^0 = 75 Q_1 - 3/4Q_1; \\ TR1^- &= 295/4 Q_1 - 3/4 Q_1^2 \\ Q_1^+ &= 44,16 \rightarrow Q_2^+ = 16,46; Q_1^0 = 43,3 \rightarrow Q_2^0 = 14,16; Q_1^- = 42,5 \rightarrow Q_2^- = 11,875^1 \end{aligned}$$

TRe1(+) = 1718,5	TRe2(+) = 539,7
TRe1(0) = 1387,25	TRe2(0) = 399,3
TRe1(-) = 1069,2	TRe2(-) = 279,99

Перша фірма, плануючи своє виробництво наперед, не може змінювати свої потужності залежно від кон'юнктури ринку в короткостроковий період часу. Друга ж фірма здатна швидко поміняти своє виробництво саме у короткостроковому періоді, але водночас планувати своє виробництво у взаємозв'язку з виробництвом першої фірми.

$Q_1(+) = 44,16; Q_2 = 16,46; P = 49,37; Q_2 = 13,9; P = 41; Q_2 = 11,45; P = 34,37,$
 $Q_1(0) = 43,3; Q_2 = 16,6; P = 50; Q_2 = 14,1; P = 42,5; Q_2 = 11,6; P = 35,$
 $Q_1(-) = 42,5; Q_2 = 16,87; P = 50,6; Q_2 = 14,37; P = 43,12; Q_2 = 11,875; P = 35,6.$

¹ За умовою максимізації прибутку.

Прибутки фірми за кожної такої ситуації

$TRel(++) = 1718,9$; $TRel(+0) = 1387,6$; $TRel(+-) = 1360,01$ $TrE(+) = 1493,43$,
 $TRel(0+) = 1713,6$; $TRel(00) = 1388,14$; $TRel(0-) = 1063,6$ $TrE(0) = 1388,37$,
 $TRel(-+) = 1705,5$; $TRel(-0) = 1387,6$; $TRel(--) = 1068$ $TrE(-) = 1334,05$.

$$TRE = 1/4 \cdot 1493,43 + 1/2 \cdot 1388,37 + 1/4 \cdot 1334,05 = 1401,055$$

Математичне сподівання не дає достатньо повної інформації про випадкову величину, потрібно знайти також квадратичне відхилення функції.

$$\sigma(+) = 159,772; \sigma(0) = 808,03; \sigma(-) = 804,48; \sigma = 716,747.$$

Запропонована модель дозволяє на основі відомих імовірностей переходу досліджуваного ринку із стану в стан знаходити оптимальну стратегію фірми-лідера, що дозволяє отримати максимальний прибуток в умовах стохастичної невизначеності майбутнього, а також оцінювати міру можливого відхилення.

Література

1. Кемени Дж., Снелл Дж. Конечные цепи Маркова. — М.: Наука, 1970 — 271 с.
2. Гантмахер Ф. Р. Теория матриц. — 4-е изд. — М.: Наука, 1988. — 552 с.
3. Нуреев Р. М. Сборник задач по микроэкономике. — М.: Норма, 2002. — 432 с.

О. В. Бикова (ф-т банківської справи, V курс)

ПРОБЛЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Перехід економіки України до ринкових відносин супроводжуються дуже незначними структурними змінами у вітчизняному агропромисловому комплексі (АПК). Наявна організація сільськогосподарського виробництва не сприяє розбудові адекватної новим умовам системи фінансування його розвитку, оскільки сільськогосподарські підприємства усіх форм власності протягом тривалого часу працюють в умовах гострої нестачі власних фінансових ресурсів і навіть вичерпавши їх. За цих умов першочергового значення набуває залучення грошових коштів на кредитній основі.

Досвід Німеччини у кредитній підтримці сільськогосподарського виробника нам найближчий. У Німеччині кредити під заставу земельних ділянок надає сільськогосподарський рентний банк. У ньому не має власників часток, держава також не виступає у такій якості. Банк отримує позики на міжнародному ринку капіталів завдяки тому, що визнана в усьому світі рейтингова агенція «Standart and Poors» надала йому категорію AAA.

Кредитування власників сільськогосподарських земель здійснюється через заставу землі шляхом іпотеки. Розмір іпотеки встановлюється за вартістю застави, яка визначається самим банком. Як правило, вона дорівнює 60—70 % реальної вартості земельної ділянки. Ця позиція відіграє суттєву роль у випадку примусового продажу земельної ділянки з публічних торгів.

Які ж перспективи іпотечного кредитування під заставу сільськогосподарських земель в Україні? При відповіді на це питання потрібно виходити із слідуючих міркувань.

В Україні земля приватизується ділянками, середній розмір яких становить 4,5 га. При цьому близько 93 % землі не є власністю засновників сільськогосподарських підприємств. Таким чином, у найближчій перспективі ця земля не може бути об'єктом іпотеки і тільки 7 % землі може потенційно бути таким об'єктом. Однак і до цих 7 % потрібно ставитися з певними застереженнями, адже не всі власники можуть погодитися на заставу своєї землі через ризик її втрати. В Німеччині співвідношення між власною і орендованою землею становить 48 : 52, тобто майже половина землі є власністю підприємства і може бути об'єктом застави.

За існуючої економічної ситуації ціна на землю в Україні буде досить низькою. Це пояснюється низкою причин, і насамперед, низькою ефективністю роботи сільськогосподарських підприємств, високими банківськими процентними ставками за кредит та непевністю сільськогосподарських товаровиробників щодо потенційного розміру їхніх доходів, що у свою чергу зумовлює зростання дисконтної ставки. Крім того, потрібно враховувати небезпеку масового виставлення земельних ділянок на продаж після відміни мораторію на її продаж у 2005 р. Це призведе до руйнації земельного ринку через значне зниження цін на землю.

Для організації земельного ринку в Україні не створені відповідні організації та правові основи. Мається на увазі необхідність прийняття закону «Про ринок землі» та підготовку арбітражних судів і суддів.

Обмеження щодо прав власності на землю сільськогосподарського призначення та її обороту в Земельному кодексі України (ст. 22, п. 4 та п. 13, 14 і 15 розділу 10 «Перехідні положення»), де йдеться про заборону продажу землі іноземцям та її обороту до 1 січня 2005 р., не сприяють зростанню ціни

землі. Крім того, існують обхідні шляхи купівлі сільськогосподарської землі в рамках чинного законодавства України — передачі її в статутний фонд іншого підприємства, використання договору міни, довготермінової оренди землі з правом її викупу тощо. Все це є обмеженням для нормального функціонування ринку землі та не сприяє зростанню її ціни.

Таким чином, можна зробити висновок, що за існуючої економічної і правової ситуації в Україні банки не можуть достатньо ефективно акумулювати грошові ресурси для сільського господарства через іпотеку землі та за допомогою фінансових важелів сприяти перерозподілу земельних ресурсів до тих, хто може ефективніше ними розпоряджатися. У короткостроковій перспективі іпотека сільськогосподарської землі в Україні не відіграватиме значної ролі у забезпеченні кредитування сільськогосподарських підприємств. Однак, це не означає, що не потрібно створювати правові та економічні засади розвитку іпотеки в Україні. Навпаки, потрібно найефективніше використати час, що залишився до відміни мораторію на продаж землі, з метою вдосконалення законодавства та проведення роз'яснювальної роботи серед сільського населення стосовно можливостей іпотечного кредитування та продажу землі. При цьому доцільно враховувати досвід Німеччини з даної проблеми.

Література

1. Гроші та кредит: Підручник. За ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2001. — 602 с.
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р.
3. Вісник національного банку України — 2004. — № 3, 4.

Н. М. Борисюк (юридичний ф-т, III курс)

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ЩОДО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

З часу незалежності України ринкова економіка породила різноманітні організаційні форми: господарське товариство, виробничі кооперативи, приватні, казенні підприємства. Виникла необхідність врегулювання правового статусу об'єднань підприємств (асоціацій, корпорацій, концернів, консорціумів тощо), встановлення правового режиму вільних (спеціальних) економічних зон та визначення правового режиму іноземного інвестування. Свого розвитку набуло і кредитування.

Зараз кредитування — розповсюджене явище. Існує безліч програм з кредитування житла, транспорту, кредити надаються фізичним особам та юридичним особам. Зрозуміло, що кожен прагне віднайти найзручніший та найвигідніший спосіб отримати кредит. І саме кредитні спілки є одним з таких способів. Кредитні спілки — перспективні і багатообіцяючі суб'єкти. Деякі науковці вважають їх поштовхом у кредитуванні, адже кредити даного роду є зручними і досить доступними.

Проте, перш ніж розкривати вищезазначене питання, потрібно розібратися у понятійному апараті. Таким чином, кредит (лат. *creditum* — позика, від *credo* — вірю, довіряю) — особлива форма руху вартості, продаж товарів з відстрочкою платежу або передача на строк грошей та матеріальних цінностей з умовою їх повернення. Зокрема, кредит — позиковий капітал у грошовій формі, який надається у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільового використання.

Спілка — це об'єднання громадян на добровільних засадах задля досягнення певної мети. Кредитна спілка — це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні кредитних послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Діяльність кредитних спілок регулюється Законом України «Про кредитні спілки» від 10.07.2003 р. Розповсюдженими є кредитні спілки, що безпосередньо займаються кредитуванням житла. Така діяльність, окрім Закону України «Про кредитні спілки» від 10. 07. 2003 р., регулюється Постановою Кабінету Міністрів України від 23.06.2000 р., «Про організацію житлового кредитування населення», Законом України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р. На нашу думку, потребує вдосконалення саме механізм у кредитуванні житла, потрібно конкретно визначити і регламентувати зв'язки з будівельними організаціями.

Відповідно Закону України «Про кредитні спілки» від 10. 07. 2003 р. членами кредитної спілки можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які постійно проживають на території України, об'єднані хоча б за однією з ознак, мають повну цивільну дієздатність. Не можуть бути прийняті до кредитної спілки особи, які за рішенням суду визнані недієздатними або обмежено дієздатними, особи, які відбувають покарання у вигляді позбавлення волі, а також особи, що мають непогашену судимість за корисливі злочини. Прийняття до кредитної спілки та виключення з її складу провадяться на підставі письмової заяви особи за рішенням спостережної ради кредитної спілки, крім випадків припинення членства у зв'язку із смертю особи або виключенням члена за рішенням загальних зборів у разі порушення ним статуту кредитної спілки. Членство у кредитній спілці настає з дня сплати особою вступного та обов'язкового пайового внесків у порядку, передбаченому статутом кредитної спілки. В першу чергу сплачується вступний внесок. У разі коли вступний та обов'язковий

пайовий внески сплачено у різні дні, першим днем членства вважається день сплати обов'язкового пайового внеску. Днем припинення членства у кредитній спілці вважається день прийняття загальними зборами членів кредитної спілки або спостережною радою кредитної спілки відповідного рішення. У разі припинення членства фізичної особи у кредитній спілці вступний внесок їй не повертається. Повернення обов'язкового пайового та інших внесків, крім вступного внеску, провадиться в порядку, передбаченому статутом кредитної спілки, але не пізніше ніж через один місяць після прийняття загальними зборами або спостережною радою кредитної спілки відповідного рішення. Повернення вкладів провадиться за взаємною згодою сторін або не пізніше строку, передбаченого відповідним договором. Члени кредитної спілки несуть відповідальність за зобов'язаннями кредитної спілки лише у межах їх пайових внесків.

На нашу думку, однією з вагомих проблем у діяльності кредитної спілки є порядок та черговість надання кредитів засновникам та членам кредитної спілки. Зазначені умови встановлюються та затверджуються безпосередньо статутом відповідно до ст. 7 Закону України «Про кредитні спілки» від 10. 07. 2003 р. Проте ми вважаємо, що законодавець повинен звернути особливу увагу на норми закону, що регулюють повноваження органів управління кредитної спілки. Так, відповідно до ч. 6, 7 п. 2 ст. 14 Закону України «Про кредитні спілки» від 10. 07. 2003 р. до компетенції загальних зборів кредитної спілки належить прийняття рішення про збільшення пайового капіталу кредитної спілки; рішення про порядок розподілу доходу та покриття збитків кредитної спілки. Також, ч. 3 п. 2. ст. 15. Закону України «Про кредитні спілки» наголошує, що спостережна рада встановлює види кредитів, що надаються кредитною спілкою. В свою чергу ч. 5 п. 2 ст. 15 Закону України «Про кредитні спілки» наголошує, що спостережна рада кредитної спілки затверджує у випадках, передбачених статутом кредитної спілки, рішення кредитного комітету про надання кредиту. Вважаємо, що потрібно конкретизувати умови щодо надання кредитів. Закон повинен чітко регламентувати межі: наприклад, потрібно конкретно зауважити про розміри збільшення пайового капіталу (можливо, у відсотковій формі). Законодавець повинен чітко встановити черговість та терміни щодо надання кредитів, порядок розподілу доходів. Відповідно до цього, статут кредитної спілки буде регулювати дані відносини шляхом конкретизації норм закону. Зараз же, повноваження органів управління, на нашу думку, є дещо необмеженими, але оскільки кредитна спілка має на меті задовольняти інтереси саме її членів, а не лише засновників і представників органів управління, то необхідно внести доповнення і уточнення до ст.ст. 14—15 Закону України «Про кредитні спілки».

Підсумовуючи вищезазначене, зробимо висновок: кредитні спілки — зручний і досить доступний механізм, який повинен забезпечувати надання кредитів на вигідних умовах. Особи, вступаючи до кредитної спілки, мають на меті задовольнити свої потреби, проте законодавство, що регулює діяльність кредитних спілок, не є досконале. На нашу думку, законодавством визначені дещо широкі повноваження органів управління кредитної спілки. Як наслідок, створюючи певні привілеї для певної категорії осіб, які мають більші повноваження, це може призвести до невикладних умов членства і отримання кредитів. Таким чином, як вже зазначалося вище, потрібно внести деякі уточнення і доповнення до Закону України «Про кредитні спілки» від 10. 07. 2003 р., які б чітко встановили повноваження, межі, строки та умови надання кредитів членам кредитної спілки, з метою забезпечення задоволення суспільних потреб.

Література

1. Конституція України.
2. Господарський кодекс України.
3. Закон України «Про фінансово — кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р.
4. Закон України «Про кредитні спілки» від 10. 07. 2003 р.
5. Предпринимательское (хозяйственное право): Учебник / Отв. ред. О. М. Олейник. — М: Юрист, 2002. — С. 120—131.
6. Щербина В. С. Господарське право. — К.: Юрінком Інтер, 2003. — С. 98—100.

А. М. Бортнік (ф-т економіки та управління, V курс)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИМІРЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

Для управління результатами господарської діяльності в сучасних умовах необхідно постійно контролювати процес використання ресурсів, їх взаємозв'язки та обсяг виробництва з врахуванням виробничої програми та ринкового попиту.

Принцип ефективності, хоча і є загальною вимогою господарської діяльності, на практиці не завжди реалізується. Серед причин основними є дві:

- відсутність надійного інструментарію виміру та аналізу ефективності діяльності підприємства;
- низька мотивація і матеріальна відповідальність управлінської діяльності за результати не актуалізує потреби в специфічному інструменті виміру результатів.

Все це обумовлює необхідність створення керівником підприємства концепції управління і контролю ефективністю.

Завданнями такої концепції є:

- 1) в стратегічному плані — порівняння ефективності в різні періоди часу;
- 2) в оперативному плані — визначення і порівняння міри ефективності підприємства (підрозділів) в динаміці для контролю і управління процесами використання ресурсів і їх взаємозв'язків (комбінацій) при формуванні програми виробництва.

Принцип ефективності: мінімум витрат — максимум результату можна представити в різній формі. Вимірювати і судити про ступінь реалізації цього принципу можна за допомогою показників продуктивності, доходності і рентабельності.

Уявлення про ефективність можна отримати на підставі співвідношення доходу та обсягу виробництва продукції в грошовому виразі та використаних у виробництві ресурсів (затрат, витрат) [1].

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Обсяг виробництва}}{\text{Затрати (витрати)}}.$$

Оцінювати ефективність підприємства можна за допомогою різних підходів:

- показників рентабельності, ліквідності і заборгованості, які характеризують в основному фінансову сторону діяльності підприємств, але не дають уявлення про дійсний стан у виробництві;
- аналізу витрат (виробництво вважається ефективним, якщо різниця між запланованими і фактичними витратами менше або дорівнює 1) [1].

Але даний підхід також має ряд недоліків: не враховує зміни виробничої програми та зміну технології, ціни на продукти та ресурси. Крім того, в умовах високої інфляції його застосування є недоречним.

В закордонній практиці досить поширеним є метод Balanced Scorecard, в Україні більш відомий як «Збалансована система показників ефективності» [2, 3].

Основна особливість методики полягає у тому, що на підприємстві створюється система, яка включає логічно пов'язані фінансові і не фінансові показники. Усі вони систематизуються на визначеній інтегрованій основі і характеризують обрану стратегією підприємства на певний період. Струнка система показників сприяє об'єднанню зусиль співробітникам для найуспішнішої реалізації стратегії підприємства.

Дана методика також не достатньо ефективна. Вона не дає можливості персоналу підприємства чітко уявити вклад кожного з працівників у результати діяльності підприємства. Відсутність прозорості системи мотивації також знижує активність та ініціативність працівників.

Недоліки вищезазначених методів при аналізі ефективності підприємства дозволяє усунути матричний метод аналізу господарської діяльності. Даний метод зручно застосовувати для загальної оцінки ефективності і інтенсивності діяльності всього підприємства. Його використання забезпечує: по-перше, об'єктивну оцінку минулої діяльності, пошук резервів підвищення ефективності господарювання; по-друге, порівняльну оцінку товаровиробників у конкурентній боротьбі та вибір партнерів [1].

Матричний метод базується на обчисленні й оцінці системи згрупованих показників, що представлені у табл. 1, які можна обчислити на основі балансу підприємства та звіту про фінансові результати [1].

Таблиця 1

**СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

№ групи	Назва показника
1	Чистий прибуток в розрахунку на 1 грн доходу від реалізації продукції; на 1 грн витрат; на 1 грн власного капіталу; на 1 грн вартості майна; на 1 працівника підприємства.
2	Доход від реалізації продукції у розрахунку на 1 грн витрат; на 1 грн вартості майна; на 1 працівника підприємства.
3	Витрати в розрахунку на 1 грн власного капіталу; на 1 грн вартості майна; на 1 працівника підприємства
4	Власний капітал в розрахунку на 1 грн майна; на 1 працівника
5	Вартість майна в розрахунку на 1 працівника

Наступним кроком є розрахунок індексу зростання кожного показника за алгоритмом:

$$I = \frac{\text{показник звітнього періоду}}{\text{показник базового періоду}}$$

та побудова матриці.

Потім формується матриця показників (табл. 2), які характеризуються розрахунковими коефіцієнтами.

Таблиця 2

**МАТРИЦЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

	Чистий прибуток (П)	Дохід (виручка) від реалізації	Витрати (В)	Власний капітал (К)	Вартість майна (М)	Середньо- облікова чисельність
Чистий прибуток (П)	1	X	X	X	X	X
Дохід (виручка) від реалізації продукції (Р)	$\frac{П1}{Р1} : \frac{П0}{Р0}$	1	X	X	X	X
Витрати (В)	$\frac{П1}{В1} : \frac{П0}{В0}$	$\frac{Р1}{В1} : \frac{Р0}{В0}$	1	X	X	X
Власний капітал (К)	$\frac{П1}{К1} : \frac{П0}{К0}$	$\frac{Р1}{К1} : \frac{Р0}{К0}$	$\frac{В1}{К1} : \frac{В0}{К0}$	1	X	X
Вартість майна (М)	$\frac{П1}{М1} : \frac{П0}{М0}$	$\frac{Р1}{М1} : \frac{Р0}{М0}$	$\frac{В1}{М1} : \frac{В0}{М0}$	$\frac{К1}{М1} : \frac{К0}{М0}$	1	X
Середньооблікова чисельність працівників (Ч)	$\frac{П1}{Ч1} : \frac{П0}{Ч0}$	$\frac{Р1}{Ч1} : \frac{Р0}{Ч0}$	$\frac{В1}{Ч1} : \frac{В0}{Ч0}$	$\frac{К1}{Ч1} : \frac{К0}{Ч0}$	$\frac{М1}{Ч1} : \frac{М0}{Ч0}$	1

Далі потрібно розрахувати суму індексів зростання показників (І заг) та обчислити рівень ефективності господарської діяльності (Реф).

$$I_{\text{заг}} = I_1 + I_2 + \dots + I_{15}$$

$$Reф = I_{\text{заг}} / 15$$

Господарська діяльність вважається ефективною, якщо Реф > 1.

Такий метод зручно використовувати в управлінні для узагальнюючої оцінки ефективності і інтенсивності діяльності всього підприємства. В основі використання матричного методу покладена концепція уявлення виробничого процесу як вхід — вихід у вигляді матричної моделі. На вході закладаються затрати і ресурси, а на виході — результати діяльності у вартісному виразі.

Матричний метод аналізу і оцінці ефективності господарської діяльності підприємства є найбільш конструктивною допомогою працівникам економічних служб, менеджерам.

Література

1. Аташов В. А., Уварова Г. В. Экономический советник менеджера: Учеб.-практ. пособие. — Мн.: Финансы, учет, аудит, 1996.
2. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002.
3. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: Науч. пособ. — М.: Юнити, 1998.

Г. Є. Бугера (юридичний ф-т, IV курс)

ПОНЯТТЯ БАНКІВСЬКОЇ ТАЄМНИЦІ В ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ

Питання становлення банківської системи України та зміцнення її надійності, що нині є досить актуальними, тісно пов'язані з правовим визначенням банківської таємниці. Адже за своїм змістом та значенням банківська таємниця є інформацією з обмеженим доступом, належний захист якої формує високий рівень довіри клієнтів до банків.

Ступінь розробки даного питання характеризується безсистемним та обмеженим висвітленням змісту банківської таємниці в законодавчих актах (три статті (ст. 60—62) ЗУ «Про банки і банківську діяльність», ст. 1076 ЦК України, ст. 164-11 КпАП України, ст. 231, 232 КК України) і відсутністю єдності поглядів у нечисленних наукових працях (деякі науковці, зокрема проф. О. Костюченко, вважають банківську таємницю різновидом комерційної). Можливо, це є наслідком того, що до 2001 р. в жодному законі взагалі не було визначення банківської таємниці, а до 2005 р. не було закріплено кримінальної відповідальності в Кримінальному Кодексі України.

Основою правового регулювання банківської таємниці є статті ЗУ «Про банки і банківську діяльність». Так, ст. 60 містить наступне визначення: «інформація щодо діяльності та фінансового стану клієнта, яка стала відомою банку у процесі обслуговування клієнта та взаємовідносин з ним чи третіми особами при наданні послуг банку і розголошення якої може завдати матеріальної чи моральної шкоди клієнту, є банківською таємницею». В цій же статті міститься вичерпний перелік відомостей, що становлять банківську таємницю: відомості про стан клієнтів; операції, які були проведені на користь чи за дорученням клієнта, здійснені ним угоди; фінансово-економічний стан клієнта; системи охорони банку та клієнтів; інформація про організаційно-правову структуру юридичної особи — клієнта; відомості стосовно комерційної діяльності клієнтів чи комерційної таємниці, інформація щодо звітності по окремому банку, коди, що використовуються банками для захисту інформації. З'ясувавши власне дефініцію, важливо визначити місце банківської таємниці в системі різновидів інформації з обмеженим доступом (йдеться про державну, адвокатську, комерційну, медичну та інші види таємниць). Ключовим у визначенні, викладеному згідно зі ст. 60, є слово «інформація», тому доцільно звернутися до ЗУ «Про інформацію». Стаття 28 цього закону поділяє інформацію за режимом доступу на відкриту та інформацію з обмеженим доступом. Остання за своїм правовим режимом, згідно зі ст. 30, поділяється на конфіденційну та таємну (отже, ці поняття не є тотожними), їхні характерні ознаки можна представити таким чином:

Ознаки конфіденційної інформації	Ознаки таємної інформації
— невичерпний перелік відомостей (законом встановлено лише категорії відомостей, які не можна відносити до конфіденційної інформації); — диспозитивне право власника інформації встановлювати конфіденційний режим (межі, спосіб доступу); — момент отримання інформацією рівня захисту є моментом прийняття відповідного рішення власником	— чітко визначений законами України вичерпний перелік відомостей (загальний для всіх); — імперативне встановлення державою способу та умов доступу до інформації; — момент отримання інформацією рівня захисту є моментом виникнення відомостей, передбачених законом

Аналізуючи відповідні норми Цивільного та Господарського кодексів України, ЗУ «Про банки і банківську діяльність», можна зробити висновок, що прикладом конфіденційної інформації є комерційна таємниця. Адже відповідно до ст. 36 Господарського Кодексу України «склад і обсяг відомостей, що становлять комерційну таємницю, спосіб їх захисту визначається суб'єктом господарювання». Таким чином, комерційна таємниця передбачає спеціальне оформлення на рівні локальних актів та за обсягом відомостей для різних суб'єктів буде різною.

На відміну від комерційної, банківська таємниця за правовим режимом є таємною. Це випливає з того, що ЗУ «Про банки і банківську діяльність» не вимагає від власника спеціального оформлення статусу інформації, що становить банківську таємницю, а обсяг її відомостей визначений законом і є однаковим для всіх суб'єктів. Крім того, коло осіб, яким надано право отримувати такі відомості, і порядок їх отримання теж визначені законом. Слід підкреслити, що поняття «комерційна таємниця» та «банківська таємниця» використовуються як самостійні в статті 2 ЗУ «Про державну таємницю» (питання державної таємниці на законодавчому рівні врегульовані найбільш досконало). Отже, законодавець передбачав, що вищенаведені поняття не можуть бути різновидом один одного.

Виходячи з цього, детального аналізу вимагає п. 6 ч. 1 ст. 60 ЗУ «Про банки і банківську діяльність», де зокрема зазначено, що банківською таємницею є відомості стосовно комерційної таємниці. Йдеться про випадок, коли комерційна таємниця, яка за правовим режимом є конфіденційною інформацією, стає банківською таємницею (тобто отримує статус таємної) при передачі її клієнтом до відання банку. Схематично це виглядає так:



Однак відсутність в ЗУ «Про інформацію» фактичного розмежування конфіденційної та таємної інформації шляхом визначення переліку видів останньої спричиняє неправильне використання терміну «конфіденційна інформація» в законодавстві України. Так, в ч. 2 і 3 ст. 62 ЗУ «Про банки і банківську діяльність» доцільно замінити словосполучення «конфіденційна інформація» на «таємна інформація», адже в контексті ст. 62 йдеться про зобов'язання щодо нерозголошення банківської таємниці. Такі та аналогічні зміни повинні в подальшому усунути недоліки безсистемного підходу до формулювання положень про банківську таємницю.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2001. — № 5—6. — Ст. 30.
2. Закон України «Про інформацію» від 2 жовтня 1992 року // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 1992. — № 48. — Ст. 650.
3. Барановський О. Банківська таємниця // Вісник Національного банку України. — 2000. — № 2. — С. 36—40.

4. Гоголь Б. М. Проблеми цивільно-правової охорони комерційної таємниці в Україні // Вісник господарського судочинства. — 2004. — № 3. — С. 264—266.
5. Карманов Є. В. Банківська таємниця як об'єкт цивільно-правового регулювання // Право України. — 2001. — № 12. — С. 110—114.
6. Курінний Є. Деякі аспекти вдосконалення вітчизняного інституту банківської таємниці // Науковий вісник. — 1999. — № 2. — С. 119—123.
7. Топалова Л. Господарсько-правові аспекти співвідношення комерційної та банківської таємниці у національному законодавстві // Підприємництво, господарство і право. — 2003. — № 4. — С. 16—21.

О. В. Васянович (ф-т маркетингу, IV курс)

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТАН РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Глобалізація є процесом і результатом розвитку світової економіки, які зачіпають всі сфери суспільного життя, а тому не дозволяють залишатися безучасною жодній людині. Причому відношення до цього явища дуже полярне. Доцільно навести два погляди на глобалізацію з точки зору її наслідків, а саме — оптимістичний і песимістичний. Так, з позиції першого, світ стає єдиним, формується новий світовий порядок, прискорюється суспільний прогрес. А представники другого підходу вважають, що глобалізація веде до посилення нерівномірності розвитку окремих країн, до односторонності економік відсталих країн та загострення відносин між ними та країнами сталого розвитку [2, с. 19].

Разом з тим, не дивлячись на те, що процеси глобалізації є предметом вивчення багатьох дослідників (професори О. Г. Білорус, А. М. Колот, Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін.), ще й досі немає однозначного трактування поняття глобалізації. Крім того, наявні визначення мають наступні, на наш погляд, проблемні зони, а саме — вони відображають скоріше форму прояву даного процесу, не розкриваючи його сутність та не враховують суперечливості соціально-економічних наслідків для різних національних економік, тоді як складно досліджувати будь-яке явище без чіткого уявлення про його сутність. Зокрема, це стосується впливу глобалізації на стан ринку праці. Тобто метою даного дослідження є удосконалення теоретико-методичного забезпечення, а також оцінка сучасного стану впливу глобалізаційних процесів на ринок праці України.

Глобалізацію потрібно розглядати з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку окремих країн. Це вимагає розробки комплексної методики оцінювання рівня глобалізації. Більш повними за критеріями даного дослідження є методичні рекомендації розрахунку індексу глобалізації консалтинговою компанією А. Т. Кьорні, в основу яких покладено 4 основні параметри: економічна інтеграція; персональні контакти; технологія; залучення до міжнародної політики.

За результатами рейтингу 62-х країн світу, в 2003 р. Україна зайняла 42-е, а Росія 44-е місце у світі за рівнем глобалізації. Найглобалізованішими країнами у світі стали: 1-ше місце — Ірландія, 2-ге — Сінгапур, 3-тє — Швейцарія (табл. 1).

Таблиця 1

**ІНДЕКС ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ДЕЯКИХ КРАЇН
ЗА ОСНОВНИМИ ПОКАЗНИКАМИ У 2003 р.**

Економічна інтеграція	Персональні контакти	Технологія	Залучення до міжнародної політики
1. Ірландія	1. Швейцарія	1. США	1. Австрія
2. Сінгапур	2. Ірландія	2. Нова Зеландія	2. Франція
3. Нідерланди	3. Сінгапур	3. Сінгапур	3. Нова Зеландія
4. Панама	4. Чехія	4. Чехія	4. Португалія
5. Словачія	5. Канада	5. Канада	5. Німеччина
6. Чехія	6. Австрія	6. Данія	6. Італія
7. Фінляндія	7. Ізраїль	7. Швейцарія	7. Великобританія
8. Малазія	8. Данія	8. Нідерланди	8. Швеція
9. Швейцарія	9. Хорватія	9. Швеція	9. Аргентина
10. Швеція	10. Нова Зеландія	10. Сінгапур	10. Данія
30. Україна	41. Україна	45. Росія	25. Росія
46. Росія	51. Росія	52. Україна	38. Україна
62. Бангладеш	62. Іран	62. Бангладеш	62. Тайвань

Отже, ми бачимо, що Україна за показником економічної інтеграції посідає 30-те місце, тобто відіграє не останню роль у світових інтеграційних процесах, впевнено інтегрує у світову економіку. За показником персональних контактів, хоча ми й випереджаємо Росію, однак, поступаємося більшості країн світу. У технологічному плані наша країна значно відстає від інших країн. І, як бачимо, наша держава є досить помітною у міжнародних політичних зв'язках. І після «помаранчевих» подій Україна лише посилить свої позиції на міжнародній політичній арені.

З усіх країн СНД глобалізація суттєво вплинула лише на Україну та Росію. Щодо інших країн регіону, то для них освоєння моделі глобалізму ще попереду. Для ефективного входження їх у глобальний ринок їм необхідно досягти високого рівня конкурентоспроможності національних економічних систем і, перш за все, конкурентоспроможності національної робочої сили.

На нашу думку, розглянута методика є порівняно комплексною, але вона не враховує розповсюдження глобалізаційних процесів на соціально-трудову сферу, яка є базисом розвитку будь-якої держави. Відомо, що глобалізація економіки супроводжується підвищенням рівня міграційної активності населення України, в першу чергу, за рахунок трудових еміграцій. До високо потенційних ринків застосування робочої сили з України на початок ХХІ ст. можна віднести, насамперед, країни американського континенту. Крім Канади і США, які традиційно використовують українську робочу силу, актуальними і місткими стали ринки іноземної праці Південної Америки. Найбільшу активність у цій сфері виявляють нині Аргентина, Венесуела, Чилі, Бразилія. Через ці ринки щорічно проходять від 2 до 4 млн працівників-мігрантів, які у більшості випадків одержують можливість влаштуватися на сезонні сільськогосподарські роботи [3, с. 429].

Величезні розміри еміграції найкваліфікованішої робочої сили не тільки суттєво погіршують якість людського капіталу України, але й зменшують її можливості у світовій конкурентній боротьбі на товарних ринках. Лише за 2001—2003 рр. з України вибуло 63 доктори і 346 кандидатів наук. Загалом масштаби «відпливу мозків» з України набули загрозливого характеру та й оцінити їх не просто, тому що є не тільки відкритий варіант запрошення спеціалістів на стажування, але й приховані форми (відбір іноземними власниками спільних підприємств найбільш здібних і перспективних фахівців для роботи у зарубіжних науково-дослідних центрах; «полювання за головами»).

Відмічається також і збільшення обсягів імміграції, які, проте, на порядок менші за еміграційний потік.

Також доцільно виокремити деякі можливі наслідки вступу України у світові організації, зокрема, її вступу до Світової організації торгівлі (СОТ), що стосуються ринку праці.

З точки зору зайнятості, можливо витіснення національного товаровиробника в багатьох видах економічної діяльності і, як наслідок, зростання безробіття, причому можливе зростання явищ структурного безробіття, тобто зменшення робочих місць у неконкурентоспроможних галузях при створенні нових місць у конкурентоспроможних; примусова трансформація наявної структури виробництва, диктат щодо основних експортерів, внаслідок чого зміниться структура зайнятих; зростання рівня інтенсивності праці; зростання безробіття в енерговитратних сферах виробництва.

З точки зору соціальних питань, можливе зниження реальних доходів і купівельної спроможності населення внаслідок підвищення цін до рівня світових і, як наслідок, посилення соціальної напруженості, погіршення соціального самопочуття, політична апатія, недовіра до Заходу.

Отже, регулюючі процеси мають бути спрямовані, в першу чергу, на розробку та реалізацію міграційної політики шляхом створення органу, який би спеціалізувався на регулюванні міграційних процесів, наприклад, національної служби міграції; вдосконалення українського законодавства з проблем трудової міграції; вдосконалення системи працевлаштування українських громадян за кордоном тощо. Важливим є вирішення актуальних питань структурної перебудови національної економіки України, оскільки необхідним є отримання переваг від вступу в СОТ, а також зменшення ризику втрати економічного суверенітету України. З цього приводу необхідно додати, що внутрішніх інвестиційних ресурсів для забезпечення запланованого зростання в країні не вистачає. За підрахунками Міністерства економіки України, необхідний обсяг інвестицій для якнайшвидшого реформування економіки країни становить нині понад 40 млрд дол., з яких інвестиції за пріоритетними напрямками розподіляються таким чином: металургія — 7 млрд дол., машинобудування — 5 млрд дол. транспорт — 3,7, хімія і нафтохімія — 3,8 млрд дол. [2, с. 21].

Перспективним напрямком подальших досліджень з даної проблематики є розробка методичного забезпечення оцінювання впливу глобалізаційних процесів на соціально-трудову сферу, зокрема критеріїв та показників визначення цього впливу.

Література

1. Колот А. М. Глобалізація економіки та її вплив на соціально-трудову сферу // Україна: аспекти праці. — 2001. — № 3. — С. 23—29.
2. Петрова І. А. Регулювання зайнятості у світлі глобалізаційної перспективи // Економіка та держава. — 2005. — № 2. — С. 19—23.
3. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України. — К.: Логос, 1999. — 568 с.

О. В. Вертипорох (ф-т банківської справи, II курс)

РОЛЬ МЕХАНІЗМІВ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

У ХХІ ст. в епоху встановлення постіндустріального суспільства економічне зростання забезпечуватиметься насамперед інноваційною складовою та інтелектуалізацією основних факторів виробництва в усіх сферах народного господарства. Питома вага нових знань, що втілюється в товарах, технологіях, освіті, організації виробництва в розвинутих країнах становить близько 80 % приросту ВВП. Тому в глобальній економічній конкуренції виграють ті держави, які забезпечують сприятливі умови для інноваційної діяльності, пов'язані з розробленням, упровадженням і використанням ноу-хау [1, с. 3].

Згідно досліджень Європейської комісії інноваційної продуктивності країн ключових інноваторів лідерами є Японія та США. Держави ЄС дещо відстають за загальним інноваційним індексом.

Найбільший розрив складають такі показники: 1) кількість зареєстрованих патентів; 2) кількість зайнятих у народному господарстві працівників з вищою освітою; 3) витрати на НДДКР.

Пік інноваційної продуктивності в США у 2000—2001 рр. був досягнений внаслідок особливої активності венчурного фінансування [3, с. 4].

Отже, одним з важливих механізмів, що забезпечує інноваційні процеси ресурсами, є венчурне фінансування. Зарубіжний досвід господарювання свідчить, що у високорозвинених країнах венчурне підприємництво відіграє активну роль у комерціалізації інновацій, створює конкурентне середовище у науковій сфері.

Венчуринг виник у США у середині минулого століття. З того часу США тримають першість у ризикованому інвестуванні, чому у значній мірі сприяє високий розвиток фондового ринку, що створює передумови для «виходу» венчурних капіталістів з бізнесу і отримання високих прибутків.

Причому, у промислово розвинених країнах світу становище венчурних фірм стійкіше, ніж у США, але лише небагато з них вдається вийти на фондовий ринок. Адже у Європі та Японії, де основну роль у фінансуванні компаній відіграють банки, а не залучений в обмін на акції капітал, венчурне фінансування розвинуто недостатньо. Але у 2000 р. на самміті Європейської ради у Лісабоні було прийнято нову економічну стратегію, яка базується на концепції підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн-членів ЄС та зосередження уваги на інвестуванні, зокрема, венчурному.

Всі процеси в економіці відбуваються циклічно. Щодо циклічності венчурного інвестування, то її варто прослідкувати у США як країни, де найдовше використовувався такий спосіб альтернативного фінансування. Під час «холодної війни» інноваційний розвиток у США був досить значним до розпаду СРСР. Новий злет венчурного фінансування відбувся у 2000—2001 рр., що було зумовлено загальним розширенням можливостей мережі Інтернет. Щодо сучасних тенденцій розвитку, то після 3 років спаду знову розпочинається консолідація венчурного капіталу і за 2004 р. було вкладено 21 млрд дол. США. Отже, порівняно з попереднім роком обсяг інвестицій зріс на 10 % [4, с. 1].

Аналіз ролі, яку відіграє венчурний капітал у процесі інноваційного розвитку сучасної ринкової економіки, дає підстави для висновку, що господарський механізм економіки України слід орієнтувати на новий науково-технічний рівень з використанням світового досвіду фінансування інноваційної сфери, використання венчурного капіталу як альтернативного джерела.

Загальний обсяг інвестування за весь період діяльності венчурних фондів в Україні становить 300 млн дол. США (12 % від венчурного інвестування в Росії). На українському ринку діють 6 венчурних фондів загальною капіталізацією 400 млн дол. США [2, с. 20].

Сферами впливу ризикового капіталу в Україні є виробництво товарів народного споживання, телекомунікації, фінансовий сектор. Менше 1 % всіх вкладень становлять інвестиції у високотехнологічні проекти. На відміну від РФ, де за останні роки значно виріс відсоток вкладень у сферу високих технологій у 10 раз (до 300 млн дол. США).

Найважливішою проблемою у венчурному фінансуванні в країнах СНД (у тому числі і в Україні) залишається «вихід» з бізнесу венчурних капіталістів. Первинний ринок цінних паперів (ІРО) не працює в якості реального інструменту «виходу» венчурних капіталістів. Можливий лише варіант первинного розміщення акцій на фондових ринках Нью-Йорка, Лондона та інших фінансових центрів.

Нині в Україні склався сприятливий момент для розроблення і втілення радикальної інноваційної стратегії, яка повинна реалізуватися через механізм венчурного фінансування. Для здійснення цієї мети уряд повинен вдатися до ряду заходів: 1) забезпечити можливість акумулювання національного та залучення іноземного капіталу; 2) підтримка малих інноваційних компаній на посівній та початковій стадіях розвитку; 3) розвиток інфраструктури для венчурного капіталу.

Державна політика повинна бути зосереджена на створенні інфраструктури для розвитку інноваційної діяльності та венчурного підприємництва, зокрема. Пріоритетом уряду за цим напрямом є створення *Національної інноваційної системи (НІС)*. Надзвичайно важливу роль у цьому процесі повинна бути відведена формуванню *Національної індустрії венчурного капіталу*, що дасть можливість вітчизняному інноватору створювати, акумулювати нові ідеї та оперативно комерціалізувати їх, підвищуючи тим самим інноваційну продуктивність економіки країни.

Література

1. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації. — Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — 394 с.
2. Инвестиции с приключениями // Инвестиції: практика та досвід. — 2004. — № 6. — С. 19—21.
3. European innovation Scoreboard 2004, SEC (2004) 1475 European Commission, Luxembourg, 2004.
4. PricewaterhouseCoopers, Thomson Venture Economics, National Venture Capital Association Money Tree Survey full 2004 US report.

О.С. Виграненко (ф-т економіки АПК, III курс)

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ, НАСЛІДКИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Починаючи з 1992 р. аграрний сектор економіки України характеризується тенденціями зниження загального рівня виробництва, стійкого зменшення рівня заробітної плати зайнятих в сільському господарстві, зниження прожиткового мінімуму сільського населення. Це відбувалося в той час, коли здавалося б аграрна сфера економіки нашої держави з її потужним природним, науково-технічним, перебувала в тяжкому економічному становищі.

Період переходу нашої держави на ринкові засади господарювання своєю суттю доторкнувся споконвічно важливої проблеми суспільства — проблеми власності. В рамках розвитку за сучасного ринкового механізму проблема власності у взаємозв'язку із староукладним устроєм колективних сільськогосподарських підприємств (КСП), за яким його члени були звичайними найманими працівниками, так створювалися умови відчуженості робітника від засобів виробництва. За такого стану справ все більш актуального значення набуває питання формування активного власника, в подальшому господаря на власній землі [4].

Стан у сільському господарстві, починаючи з 1991—1992 рр., зазнавав все більшої кризи з кожним роком. Вже до 1999 р. виробництво ВП в сільському господарстві знизилося вдвічі порівняно з 1990 р. Майже вдвічі зменшився парк тракторів і зернозбиральних комбайнів і продовжує зменшуватися понині. Урожайність зернових в 1999 р. зменшилася до 19,7 ц/га, порівняно з 35,1 ц/га в 1990 р. Відповідно кукурудзи на зерно: з 38,7 до 25,2, цукрових буряків — з 276 до 156, соняшнику — з 15,8 до 10,0 ц/га. Логічно припустити, що зменшився і валовий збір даних с/г культур, окрім соняшника, площі посіву якого значно зросли і це негативно позначилося на родючості ґрунтів [6].

Необхідність зміни структури аграрних підприємств України (колгоспів і радгоспів) була визнана ще на початку 90-х рр. Так, 18 грудня 1990 р. ВР УРСР прийняла Постанову «Про земельну реформу», якою вся земля республіки була проголошена об'єктом реформи і ініційовано фермерський рух в країні. Одночасно створювалася необхідна для реформування законодавча база. Це закони: «Про підприємництво» від 07.02.1991 р., «Про власність» від 07.02.1991 р., «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. та «Про колективні сільськогосподарські товариства» від 14.02.1992 р.

У березні 1992 р. ВР вже незалежної України приймає прогресивний на той час Земельний кодекс і постанову «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі». Ці акти ініціювали процеси роздержавлення, паювання землі в аграрних підприємствах та її подальшу приватизацію.

Перший етап реформування аграрних відносин передбачав створення на базі колгоспів і радгоспів КСП або господарських товариств і роздержавлення землі. Земля передавалася у колективну власність з умовою, що на вимогу членів підприємств вона буде розпайована і поділена в натурі на земельні ділянки зі статусом приватної власності.

Важливим поштовхом цього процесу був Указ Президента України від 10.11.1994 р. «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва». Передача земель у колективну власність стала проміжним етапом земельної реформи в Україні. Логічним продовженням цього процесу став Указ «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам». Ним передбачався розподіл земель, переданих у колективну власність, на земельні паї і видачі членам цих підприємств сертифікатів, що гарантують право на земельний пай.

До 1 грудня 1999 р. понад 6 млн жителів отримали сертифікати на земельні частки, майно було розпайовано у 10,8 тис. колишніх колгоспів.

Третього грудня 1999 р. Президент України видав Указ «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки», який був спрямований на вирішення головної проблеми агробізнесу — становлення реального власника, господаря землі та засобів виробництва. У ході виконання цього указу структура недержавних підприємств на початок 2000 р. зазнала істотних змін, і такої форми господарювання, як КСП практично не лишилося. Наслідком стало відчутне поживавлення в с/г у 2000 р.: припинився спад виробництва, і навіть почалося деяке поживавлення [1].

Після створення нових господарських структур, починаючи з 2000 р., в економічному житті АПК проявляються деякі позитивні тенденції. Порівняно з 1999 р. виробництво ВП сільського господарства зросло у 2000 р. на 9,8 %, у 2001 — на 21,0, у 2002 — на 22,4, у 2003 — на 8,9 %.

Сільське господарство із збиткового перетворюється на прибуткове. Так, якщо у 1996—1999 рр. галузь зазнала збитків на 12,3 млрд, то у 2000—2003 рр. одержала 1,9 млрд прибутку. Аналіз ефективності організаційно-правових форм за 2001—2003 роки показав, що фермери й особисті селянські господарства мають вищий рівень ефективності. Так, у 2001 і 2002 рр. рівень рентабельності виробництва в особистих селянських господарствах становив відповідно 43 і 22,3 %, фермерських — 15,7 і 20,2, а в підприємствах суспільного сектору — 18,2 і 4,9 %. Серед підприємств вищі показники рівня рентабельності мають державні підприємства (у 2002 р. — 13,9 %, і 2003 — 12,8 %), потім фермерські господарства, створені при реформуванні КСП (14,3 і 27,2 %), за ними приватні підприємства (8,7 і 18,1 %). Низький рівень ефективності мають кооперативи (збитковість — 3,9 % і прибутковість 1,6 %), а також ще не реформовані КСП (прибутковість 4,0 % і збитковість 2,0 %) [3].

Станом на 01.01.2004 р. реформовано 11 781 КСП, на базі яких створено 20 469 нових агроформувань, у тому числі 7280 ТзОВ, 4347 приватних підприємств, 820 АТ, 2098 СВК, і 3592 фермерських господарств [6].

Які ж наслідки 15-ти-річних реформ ми маємо на сьогоднішній день? До позитивних зрушень слід віднести створення самостійних фермерських господарств, поява власників земельних та майнових паїв, що вже є деяким натяком на ринкові умови в агробізнесі, також зріс інтерес до земельних відносин, з'явилася конкуренція між орендарями.

Проте зміна форм власності ще не привела сьогодні до появи ефективного власника. Однією з причин є те, що держава не завжди послідовно керувала ринковими перетвореннями в регіонах, цим самим сприяючи довгому існуванню «нічиєї» власності, а в цей час безконтрольно використовувалися фонди.

В центрі уваги сьогодні повинна бути робота з подальшого розвитку ринкової інфраструктури АПК, поліпшення зв'язків між її складовими, спеціалізації виробництва та реалізації продукції.

Література

1. Аграрна реформа в Україні; 1990—1996: Законодавчі акти і нормативно-методичні документи / За ред. М. Зубця. — К., 1996. — С. 17—27.
2. Зіденберг А., Хоффманн Л. Україна на роздоріжжі — К.: Фенікс, 1998. — С. 280—289.
3. Мессель-Веселяк В. Я. Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України // Економіка АПК. — 2004 — № 11. — С. 18—25.
4. Марченко Є. Аграрні реформи в Україні // Агроперспектива. — 2004. — № 9. — С. 7—10.
5. Статистичний щорічник: 1991—2004 роки / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Консультант.
6. Ш. фон Крамон-Таубадель: Сільське господарство України: криза та відродження. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 93—101.

О. В. Воробйов (фінансово-економічний ф-т, I курс)

ЦІКАВІ СТОРІНКИ ІСТОРІЇ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

На початку XX ст., як констатує Грушевський у своїй «Історії України-Руси», українською мовою розмовляло понад 40 млн осіб на площі близько 850 тис. кв. км. До речі, тоді ж французькою мовою, що мала статус світової, розмовляло не набагато більше людей: 40 млн осіб у метрополії і 4 млн осіб у колоніях. Але ж французьку мову протягом століть усіляко підтримувала французька держава, тоді як українську мову, навпаки, переслідували й забороняли.

Українська мова належить до індоєвропейської мовної сім'ї. Сучасні дослідники намагаються з'ясувати питання походження нашої мови, шукаючи її коріння в індоєвропейській прамові. Цікавим аспектом є вивчення спорідненості української мови з санскритом — літературною мовою індійських аріїв, які кілька тисяч років тому проживали в північному Причорномор'ї.

Якщо українську мову зіставляти з найдавнішими індоєвропейськими мовами, зокрема з латинською, впадає в очі її, так би мовити, «архаїчність», тобто наявність у ній великої кількості прадавніх індоєвропейських елементів, більше, мабуть, ніж у будь-якій іншій із сучасних мов цієї сім'ї.

Як відомо, найстійкішою до будь-яких змін у мові є фонетика: мова може зникнути, а її фонетичні закономірності, особливості вимови звуків можуть з'явитися в новій мові. У французькій мові фонетика ще й досі у своїй основі галльська. Фонетика польської мови різко відрізняється від чеської, українська — від білоруської й російської.

Фонетична система української мови близька до латинської (і до іспанської та італійської — її найближчих спадкоємниць). В обох цих мовах майже однакова система голосних, тільки українська не зберегла розрізнення довгих і коротких. Щодо системи приголосних, то в українській мові на якомусь етапі її розвитку з'явилися парні м'які, шиплячі, яких у латинській не було. Проте можна говорити про чергування в обох мовах голосного **у** (латинський **u**) з приголосним **в** (латинський **v**): латинські *pauua* «моряк» і *navis* «корабель» (українські *учень* і *звичка*); про наявність випадного голосного **є**: латинське *areg* і *argi* «вепр» (українські *вітер* і *вітру*) тощо (дод. 1). Ще більша тотожність спостерігається в особових закінченнях дієслів, особливо при зіставленні української форми з імовірними формами архаїчної латинської мови (дод. 2).

Така подібність двох фонетичних систем, незважаючи на часову відстань між ними у дві з половиною — три тисячі років і на всі ті зміни, що відбулися за цей час у них, не може бути просто випадковістю. Це, безумовно, вияв якихось давніх спільних тривких мовних законів. І ця подібність може свідчити лише про те, що українська мова (фонетика) така само давня, як і латинська.

Українська мова затримала чимало прадавніх граматичних значень та граматичних способів. Слід відзначити, що збіг між цими двома мовами трапляється тим частіше, чим давнішу латинську мову беремо для зіставлення.

В архаїчній латині було вісім відмінків, у тому числі кличний і два місцеві. В українській мові є всі ці відмінки, за винятком одного місцевого, і здебільшого їхнє значення збереглися. Навіть закінчення в деяких відмінкових формах обох мов ті самі. Також у латинській і українській мовах розрізняють три роди: жіночий, чоловічий і середній. Знаменно, що українська мова в більшості іменників, успадкованих від індоєвропейської прамови, зберегла навіть той самий рід.

Усі ці факти можуть свідчити лише про одне: українська мова в окремих своїх рисах, елементах почала формуватися ще в VII—VI ст. до н. е. Можливо, водночас з латинською, якщо не раніше. Адже українська мова зберегла багато того, що класична латинь вже втратила.

Дуже близька фонетика української і сербської та хорватської мов. Зокрема перед звуком **е** приголосні вимовляють так само твердо, як в українській, не пом'якшують приголосні також перед звуком **и**. Багато спільного є у відмінюванні іменників, які в українській і сербській мовах однаково

поділяють на чотири відміни. Так, у давальному й місцевому відмінках однини іменників І відміни відбувається чергування **г, к, х** із **з, ц, с**: у сербській мові *нога* — *нози*, *рука* — *руци*. Однаково звучить ключний відмінок в обох мовах: у сербській мові *Іван* — *Іване*, *орач* — *орачу*, *сестра* — *сестро* (дод. 3).

З усіх слов'янських мов лише в українській, сербській (хорватській) мовах та ще в словенській (пор. в іспанській та італійській мовах) дієслова в першій особі множини дійсного способу мають закінчення — **мо**: *читаємо*, *чуємо*, *оремо*, *ходимо*. Майже однаково в цих мовах змінюють дієслова в наказовому способі, наприклад, у сербській (хорватській) мові: *пиши*, *пишимо*, *пишіте*; *чекај*, *чекајмо*, *чекајте* (дод. 4).

Звичайно, за тривалий час українська мова зазнавала різних сторонніх впливів. Для неї не минулися безслідно і грецька колонізація Чорноморського узбережжя, й активність скіфських племен, й існування могутньої імперії гунів.

Сучасна українська мова — одна з найбагатших і найрозвиненіших мов світу. Вона співуча (за милозвучністю її порівнюють з італійською), завдяки тривалому розвитку виробила чіткі, логічно впорядковані фонетичну й граматичну системи.

Не можна не згадати слів відомого російського історика XIX ст. В. Ключевського: «Уявіть собі, що Київ не був би взятий і зруйнований татарами... Київ залишився б столицею першої великої руської держави... Офіційною мовою стала б не... сумішка старослов'янської та фінської мов, а слов'яноукраїнська. Український письменник Гоголь не мусив би писати російською мовою. А Пушкін писав би українською».

Відомий німецький філософ-гуманіст Й. Г. Гердер ще в 1769 році особливо вирізняв українців серед усіх інших європейських народів, пророкуючи їм блискуче майбутнє. «Україна, — писав він, — стане новою Грецією. Прекрасне небо над цим народом, його весела вдача, музикальність, родючі ниви колись збудяться зі сну... Виникне цивілізована нація... Дух цей полонить усю нині занурену у сон Європу і змусить її служити тому ж духовному началу. Усе це попереду, усе це повинно колись здійснитися, — але як, коли, завдяки кому?»

Література

1. Іванишин В., Радевич-Вінницький Я. Мова і нація. — Дрогобич: «Відродження», 1994.
2. Грушевський М. Історія України-Руси. — К.: Наук. думка, 1991.
3. Єрмоленко С., Мойсеєнко А. Історія української мови (хрестоматія). — К.: Либідь, 1996.
4. Півтора Г. Походження українців, росіян, білорусів та їхніх мов. — К.: ВЦ «Академія», 2001.
5. Чугуєнко М. Україна, яка шокує. — Харків, 2004.
6. Ющук І. Українська мова. — К.: Освіта, 1996.

Додаток 1

Латинська	Чергування голосного у(и) з приголосним в(в) :
<i>Nauta — Navis</i>	Українська
	<i>Учень — Звичка</i>
Наявність випадного голосного е :	
<i>Aper — Apri</i>	<i>Viter — Vitrū</i>

Додаток 2

Однина	Множина
1-а ос. <i>sedeo</i> — <i>сиджу</i>	<i>sedemos (sedemus)</i> — <i>сидимо</i>
2-а ос. <i>sedesi (sedes)</i> — <i>сидиш</i>	<i>sedetes (sedetis)</i> — <i>сидите</i>
3-а ос. <i>sedeti (sedet)</i> — <i>сидить</i>	<i>sedenti (sedent)</i> — <i>сидять</i>

У дужках наводяться форми класичної латини

Додаток 3

Чергування г, к, х із з, ц, с у сербській мові:
<i>Нога — Нози</i>
<i>Рука — Руци</i>
<i>Муха — Муси</i>

Додаток 4

Українська	Сербська	Іспанська
<i>Пишемо</i>	<i>Читајемо</i>	<i>Hablamos</i>
<i>Читаємо</i>	<i>Чујемо</i>	<i>Trabahamos</i>
<i>Ходимо</i>	<i>Оремо</i>	<i>Leemos</i>
<i>Сидимо</i>	<i>Ходимо</i>	<i>Desayunamos</i>

В. В. Глабець (ф-т економіки АПК, III курс)

**НОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ
ВИРОБНИЧОГО НАПРЯМКУ**

АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економічний стан підприємств значною мірою залежить від вибору ними тих галузей сільського господарства і їх поєднання, за якими вони планують здійснювати свою виробничу діяльність, тобто від спеціалізації виробництва.

На сьогоднішній день загальноприйнятим показником визначення рівня спеціалізації вважається структура товарної продукції за фактичними цінами її реалізації. Дійсно, в умовах адміністративно-командної системи господарювання, коли була розроблена ця методика, продукція реалізувалася за держзамовленням по єдиних реалізаційних цінах, а тому за цим показником визначалося місце кожного господарства у формуванні виробничого напрямку адміністративного району, а також його роль в суспільному поділі праці, їх безпосередню участь у виробництві сільськогосподарської продукції, призначеної для задоволення суспільних потреб.

Однак, в умовах ринкової економіки, діють лише ринкові ціни, які формуються під впливом попиту та пропозиції, тому загальноприйнята методика розрахунку виробничого напрямку та спеціалізації за реалізаційними цінами фактично втратила свою об'єктивність, оскільки в цих умовах структура товарної продукції залежить не лише від частки окремих видів продукції, а в першу чергу від рівня цін реалізації, їх динаміки та каналів продажу. Тому, на сьогодні для визначення рівня спеціалізації найдоцільніше розраховувати структуру товарної продукції не за фактичними, а за співставними цінами відповідного року.

Для підтвердження даної гіпотези було проведено відповідне дослідження по підприємствах Білоцерківського району. В ході такого дослідження були розраховані та проаналізовані фактичні ціни реалізації по усіх товарних галузях підприємств. Як з'ясувалося, варіаційні розмахи цін реалізації основних видів товарної продукції були досить значними.

Так, по зерну ціна коливалася від 28,8 до 73,5 грн за 1 ц., а коефіцієнт варіації становив 18 %; по великій рогатій худобі ціна змінювалася — від 152,8 до 436,8 грн за 1 ц., за коефіцієнта варіації 26,2 %. Значні коливання спостерігалися і по інших видах продукції.

Отримані дані свідчать про досить значну диференціацію цін по підприємствах, що в свою чергу підтверджує необхідність подальшого, більш детальнішого дослідження та аналізу впливу такої диференціації на рівень спеціалізації та формування виробничого напрямку агропромислових підприємств.

З цією метою було розраховано та досліджено структуру товарної продукції за фактичними цінами реалізації та за співставними цінами 2000-го р. по одному з найефективніших підприємств Кагарлицького району ПП «Дніпро» за 4 роки його підприємницької діяльності. Це дало змогу дослідити вплив різного рівня цін на товарну продукцію цього підприємства та її структуру, нівелюючи при цьому вплив обсягу виробництва певної продукції, оскільки він за різного рівня цін залишався незмінним.

Розрахувавши структуру товарної продукції за фактичними цінами реалізації, було встановлено, що підприємство «Дніпро» за досліджувані роки в різний час мало не однакові галузі спеціалізації. Так, зокрема, в 1997 р. господарство спеціалізувалося на виробництві цукрових буряків, питома вага яких у структурі товарної продукції складала 25,6 %. В 1999 р. найбільшу частку в структурі товарної продукції займала продукція промислової переробки, її питома вага складала 28,3 %, частка ж цукрових буряків значно знизилася порівняно з попереднім роком і становила лише 13,6 %. У два останні досліджувані роки (2000 і 2003) підприємство спеціалізувалося на виробництві зернових, частка яких відповідно становила 59,7 % та 46,8 %. Вагоме місце в структурі товарної продукції займала галузь виробництва молока, що у різні роки складала від 16,7 % до 23,1 %.

Значні зміни відбулися в структурі товарної продукції підприємства після розрахунків її за співставними цінами 2000-го р. А саме, в 1997 р. змінилася основна галузь спеціалізації господарства і як наслідок — увесь виробничий напрямок. Так, з цукрово-промислово-молочного напрямку, отриманого за розрахунками фактичних цін, підприємство стало молоко-цукровим з достатньо розвинутим скотарством, частка ж основної галузі (виробництва молока) складала 25,9 %. В 1999 р. господарство «Дніпро» стало зерно-цукро-буряковим, з питоною вагою основних галузей відповідно 33,8 % та 20,3 %. Як і за розрахунком фактичних цін, в останні два досліджувані роки галуззю спеціалізації було зерновиробництво, проте його питома вага значно зменшилася і становила 47,56 % у 2000 та 34,1 % у 2003 роках (в середньому зменшившись за два роки на 12,44 %).

Отже, здійснене дослідження дає ґрунтовні підстави для висновку, що розрахунки товарної продукції на основі нестабільних фактичних цін не дають об'єктивної оцінки рівню спеціалізації та її поглибленню. Оскільки за різного рівня цін на однорідні види продукції та при однаковому обсязі реалізації їх частка у структурі товарної продукції підприємств буде різною. Тому найдоцільніше, на сьогодні, для визначення виробничого напрямку та спеціалізації агропромислових підприємств, використовувати показник товарної продукції за співставними цінами відповідного року.

Література

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
2. Месель-Веселяк В. Я., Канівський П. К., Мазуренко О. В., Городній В. В. «Поглиблення спеціалізації та концентрації регіональних АПК» в зб.: Стратегія розвитку сільського господарства України до 2015 р. — К.: УАЕ УААН, 2004. — С. 115—127.

ОПТИМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІД ЧАС ПЕРЕДВИБОРЧОЇ КАМПАНІЇ

Політична реклама може суттєво впливати на вподобання виборців. Проте для ефективної реклами потрібні, як правило, значні фінансові чи адміністративні ресурси. Проблема оптимального розподілення таких ресурсів представляє великий інтерес для різних політичних суб'єктів. Розглядаємо цю проблему з точки зору двох суб'єктів: Влади, тобто політичної сили, що контролює уряд під час виборів, і Опозиції, чий інтерес протилежний інтересам Влади.

Зазвичай, у теоретичній літературі, присвяченій виборчим кампаніям, передбачається, що виборець голосує за ту партію, чия програма найближча до його власних переконань, і робить він це цілком свідомо. Але емпіричні дослідження демонструють, що раціональний підхід до поведінки виборців не виправдовує себе. Всі виборці умовно належать до двох типів: «переконані» і «сприйнятливі» (рос. мовою — «впечатлительные»). Виборці першого типу є переконаними прихильниками однієї з існуючих політичних партій. І будь-які зміни політики партії скоріше відштовхнуть, ніж привернуть таких виборців. Що ж стосується сприйнятливих виборців, то їх переваги визначаються передусім у результаті впливу реклами в засобах масової інформації. Згідно з опитуваннями суспільної думки, 28 % виборців визнають, що засоби масової інформації найбільше вплинули на формування їх уподобань. Але зазначимо, що люди не люблять визнавати будь-який вплив на їх рішення, а отже, можна очікувати, що частка сприйнятливих виборців насправді близько 67 %.

У дійсності на рішення «сприйнятливого» електорату впливає багато факторів. Зокрема, необхідно відмітити, що кінцева поведінка багато в чому залежить від електоральних вподобань оточуючих, тобто виявляється схильність сприйнятливих виборців до колективної поведінки. Проте обмежимося розглядом впливу на вподобання виборців реклами у ЗМІ, як найсуттєвішого при формуванні вподобань виборців.

Розглянемо державу з n політичними партіями. Кожна партія j характеризується лояльністю до Влади l_j , долею sc_j переконаних виборців, що підтримують дану партію, і початковим інформаційним рейтингом r_{j0} . Позначимо a_{j+} — обсяг реклами партії j , a_{j-} — обсяг антиреклами партії j , що впливають на рейтинг партії. Тоді кінцевий рейтинг партії буде дорівнювати: $r_j = r_{j0} + a_{j+} - a_{j-}$.

Передбачається, що розподіл голосів сприйнятливих виборців за партіями залежить від фінальних рейтингів так:

$$sc_j = f(r_j) / \sum_{k=0}^n f(r_k), j = 0, \dots, n.$$

Функції f невід'ємна і монотонно зростає на множині допустимих рейтингів. Вона характеризує ефективність реклами і антиреклами. Ця функція, виходячи з імперичних досліджень, скоріше за все є опуклою.

При фіксованих затратах на рекламу і антирекламу, загальна кількість депутатів, що підтримують Владу в парламенті, залежить від інформаційних рейтингів таким чином:

$$l(r) = \frac{\sum_{j=1}^n \frac{l_j(\alpha f(r_j) / \sum_{k=0}^n f(r_k) + (1-\alpha)sc_j)}{\sum_{j=1}^n (\alpha f(r_j) / \sum_{k=0}^n f(r_k) + (1-\alpha)sc_j)},$$

де α — доля сприйнятливих виборців.

Нехай затрати на рекламу і дискредитацію пропорційні їх обсягам. Позначимо $a_{j+}^P \geq 0$ — затрати Влади на рекламу партії j , $a_{j-}^P \geq 0$ — затрати Влади на дискредитацію партії j , B_+^P , B_-^P — загальні затрати на рекламу і антирекламу.

Формально стратегія Влади визначається вектором :

$a^P = (a_{j+}^P, a_{j-}^P, j = 1, \dots, n, B_+^P, B_-^P)$ з наступними бюджетними обмеженнями:

$$\sum_{j=1}^n a_{j+}^P = B_+^P, \sum_{j=1}^n a_{j-}^P = B_-^P, B_+^P + \gamma B_-^P \leq B^P, \gamma — показує відносну вартість антиреклами до реклами; $B^P$$$

— загальний ресурс Влади.

Аналогічна і стратегія опозиції: $a^O = (a_{j+}^O, a_{j-}^O, j = 1, \dots, n, B_+^O, B_-^O)$ з обмеженнями:

$$\sum_{j=1}^n a_{j+}^O = B_+^O, \sum_{j=1}^n a_{j-}^O = B_-^O, B_+^O + \gamma B_-^O \leq B^O. Стратегії a^P і a^O визначають вектор рейтингів партій$$

$$r(a^P, a^O) = a_+^P - a_-^P + a_+^O - a_-^O.$$

Основні оптимізаційні та ігрові задачі полягають у наступному:

1) при заданій стратегії Опозиції і фіксованих бюджетах на рекламу і дискредитацію знайти оптимальну стратегію Влади, що максимізує долю її прибічників у парламенті:
 $a^{P*}(a^O) \rightarrow \max_{a^P} l(a^P, a^O)$.

Аналогічна задача і Опозиції: $a^{O*}(a^P) \rightarrow \min_{a^O} l(a^P, a^O)$.

2) при фіксованих бюджетах B_+^P , B_-^P , B_+^O , B_-^O знайти оптимальну максимальну і мінімальну стратегії Влади і Опозиції:

$$a^{-P} \rightarrow \max_{a^P} \min_{a^O} l(a^P, a^O) \stackrel{\text{det}}{=} v^l(B^P, B^O), \quad a^{-O} \rightarrow \min_{a^O} \max_{a^P} l(a^P, a^O) = v^u(B^P, B^O).$$

Приходимо до таких висновків:

Якщо гранична корисність реклами $f'(r)$ не спадає по r , то при використанні оптимальної стратегії Влада рекламує не більше однієї партії. Якщо гранична ефективність від реклами не зростає по r , то Влада дискредитує не більше однієї партії.

Розглянемо важливий випадок, коли всі партії поділяються на лояльні та нелояльні по відношенню до Влади і припустимо, що в кожній з груп партії впорядковані за зменшенням їх початкових рейтингів:

$$R_{10} > r_{20} > \dots > r_k \quad r_{k+10} > r_{k+20} \geq \dots \geq r_n.$$

Якщо гранична корисність реклами зростає по r , то Опозицією може рекламуватися тільки партія $k+1$ і існує таке $j \leq k$, що Опозиція дискредитує тільки партії $1, \dots, j$.

Для Опозиції оптимальна стратегія дискредитації полягає в тому, щоб знизити і урівняти рейтинги лояльних до Влади партій з j максимальними початковими рейтингами. Оптимальною відповіддю Влади є інвестування всього ресурсу B_+^P в рекламу будь-якої з партій $i \in \{1, \dots, j\}$. Оптимальною стратегією розподілення реклами Опозиції є витратити весь ресурс B_+^O на партію $k+1$.

Оптимальна відповідь Влади — знизити і урівняти рейтинги нелояльних партій, що мають максимальні рейтинги.

Література

1. Baron D. P. Electoral Competition with Informed and Uninformed Voters // American Political Science Review, 1994. — № 31. — P. 82—108.
2. Fauli-Oller R., Ok E. A., Ortuno-Ortin I. Delegation and Polarization of Platforms in Political Competition // Political Economy, 2000. — № 13.
3. Задорин И. В. Средства массовой информации и электоральное поведение россиян // Москва: Московский центр Карнеги, «Россия в избирательном цикле 1999—2000 годов», 2000.
4. Васин А. А., Сосина Ю. В. Об оптимальном распределении информационных ресурсов в избирательной кампании // Математическое моделирование, 2004. — Т. 16. — № 8. — С. 24—38.

В. Б. Галушко (ф-т економіки та управління, IV курс)

СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

Сьогодні важко не помітити, що світ знаходиться в стадії глибоких соціальних, економічних, геополітичних перемін. Все «тече», все змінюється і раніше добре відомі нам речі ми розуміємо вже по-іншому.

В останні роки в науковому обороті тісно закріпився термін «**нова економіка**», однак суть цього явища трактується по-різному. Існують дві основні трактовки даного феномену — вузька та широка. В рамках *вузького розуміння* «**нovoї економіки**» її техніко-економічний зміст зводиться до розвитку інформаційних технологій.

Більш об'єктивною є *широка трактовка* «**нovoї економіки**». Головна ідея полягає в тому, що «**новою**» є економіка, заснована на знаннях. В процесі її формування має місце ряд структурних змін: по-перше ускладнюється структура ринку факторів виробництва, наряду з ринками фізичного капіталу (сировина, машини та обладнання) і праці формується новий елемент — своєрідний ринок знання, воно стає головним капіталом фірм та все більш входить у сферу ринку як самостійний технологічний фактор виробництва; по-друге, структура ринків готової продукції еволюціонує в напрямку зростання питомої ваги сітєвих ринків — з особливого роду позитивним зовнішнім ефектом у споживанні, що полягає в збільшенні корисності продукту для кожного із споживачів по мірі зростання їх кількості.

З огляду на формування парадигми «**нovoї економіки**», необхідно також висвітлити важливе і характерне для неї явище — *гіперконкуренції*, що з'явилося в процесі перегляду старих і добре відомих нам понять через їх невідповідність сучасному соціально-економічному стану речей. Під нею слід розуміти таку ситуацію, коли підприємства дедалі більшою мірою зазнають сукупного впливу раніше ізолюваних один від одного конкурентних факторів, що веде до виникнення багатоаспектної, динамічної та агресивної конкуренції.

Для гіперконкуренції характерна низка відмітних ознак, серед яких найчастіше виявляються: по-перше, гіперконкуренція одночасно охоплює кілька сфер, найважливішими з яких є витрати, якість, строки, «ноу-хау», створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища; по-друге, підприємства мають брати до уваги багатоаспектний характер гіперконкуренції, коли цілком можливою є діаметрально протилежна їх ринкова поведінка в різних ключових галузях (наступальна, оборонна тощо); по-третє має місце динамізм розвитку ринку — позиції конкурентів і розстановка сил змінюються з наростаючою швидкістю, постійно з'являються нові та зникають існуючі конкуренти і товари; нарешті, четвертою ознакою гіперконкуренції є зростаюча агресивність учасників ринкового суперництва, мета якої полягає у порушенні рівноваги в розкладі сил конкурентів.

Становлення парадигми «нової економіки» супроводжується формуванням й нового типу підприємства. Серед основних модифікацій підприємств і структур управління ними можна виділити *федералізм*. Останній передбачає, що ініціатива, прорив та енергія виходять першочергово від складових частин підприємства, причому центр управління виступає як сила впливу та грає порівняно скромну роль.

Перерахуємо ряд принципів, що складають основу концепції федералізації та примушують цю концепцію працювати: 1) в організації — невеликий центр, що являє собою форум для переконання та представництва, де замість одного формального лідера присутні представники різних підрозділів, об'єднані в комітет; 2) організація вірує в субсидіарність, коли влада по праву належить її підрозділам, а не центру, і саме окремі частини організації відчужують свою владу на користь центра; 3) в організації існує «подвійне громадянство»: автономні команди, що працюють над конкретними проектами є достатньо малими для забезпечення динамічності та гнучкості, а організація в цілому є достатньо великою для використання переваг масштабу виробництва; 4) підрозділи організації працюють з почуття обов'язку, від людей чекають особистої відповідальності за їх власні справи і за те, що робить група, членами якої вони є; 5) існує принцип свободи дій, що передбачає надання якомога більшої свободи дій працівникам, спонукання до виявлення їхньої ініціативи.

Потрібно також зазначити, що на сьогодні у зв'язку з динамічністю світу, формуванням парадигми «нової економіки» постала проблема у розумінні різниці між стратегічним мисленням та стратегічним плануванням. Останнє більше відноситься до аналізу і зараз втрачає свою актуальність. Стратегічне мислення, навпаки, має відношення до синтезу, воно пов'язане з інтуїцією та творчістю. Вище перераховані новітні тенденції сучасності взаємообумовлені та взаємопов'язані, кожна з них аналізує єдине явище у різних масштабах (макро- або мікро-) чи стосовно різних точок зору. Але в процесі синтезу цих всеохоплюючих тенденцій викристалізовується єдиний загальний об'єкт, шлях світового співтовариства під назвою «глобальна економіка».

Література

1. Гесць В. М. Економіка України. Стратегія і політика довгострокового розвитку. — К.: Фенікс, 2003, — 1008 с.
2. Желены М. Информационные технологии в бизнесе. — СПб.: Питер, 2002, — 1024 с.
3. Фролова Н. Л. «Новая экономика» и сходимость научных парадигм в экономической теории нововведений // Вестник московского университета. Серия 6. Экономика, 2004. — № 3. — С. 52—64.
4. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки. Теоретико-методологічний аспект: Монографія. — К.: Світ знань, 2002. — 526 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОПОРЦІЙ В ОПЛАТІ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ «ПРЕСА УКРАЇНИ»

Проблема об'єктивної оцінки та відповідної винагороди затрат живої праці працівника із забезпеченням оптимальних пропорцій в оплаті праці була і залишається однією з найскладніших в економічній теорії та виробничо-господарській практиці.

Вивчивши основні наукові позиції щодо оптимальних пропорцій у структурі заробітної плати, можна зробити висновок, що найбільш бажаною є питома вага тарифу в середній заробітній платі на рівні 85—90 %, що відповідає теперішнім європейським стандартам. При цьому орієнтовною величиною частки тарифу в середній заробітній платі в наших умовах буде 65—70 % [2, с. 164; 3, с. 119].

Розглянувши дані щодо заробітної плати працівників видавництва «Преса України», можна зробити наступні висновки. В загальному розмірі фонду оплати праці основна заробітна плата займає близько 40 %, додаткова — 52,5 %, на іншу заробітну плату припадає 7,5 % усього ФОП. У структурі додаткової заробітної плати найбільшу вагу має сума поточних премій. Вони становлять 31,5 % усього ФОП або близько 60 % від суми додаткової заробітної плати. Існуючі пропорції в розподілі фонду оплати праці у видавництві не можна назвати позитивними, оскільки частка основної заробітної плати на підприємстві є надзвичайно низькою, що є значним демотивуючим і дестабілізаційним чинником. При цьому премії, надбавки та доплати, якими роботодавець намагається компенсувати низький розмір заробітної плати, вже від початку не виконують притаманних їм функцій, перетворюючись на додаток до основної заробітної плати, за допомогою якого роботодавець намагається відшкодувати власну неспроможність забезпечити гарантовано високий розмір основної заробітної плати. Серед причин незадовільно низького рівня тарифу в структурі заробітної плати основними на нашу думку є наступні:

1) прив'язка місячної тарифної ставки робітника 1-го розряду до законодавчо встановленого рівня мінімальної заробітної плати. Аналогічний зв'язок існує і з посадовими окладами службовців через закріплене співвідношення їх з тарифними ставками робітників;

2) низький рівень відрядних розцінок для виконуваних робіт. Враховуючи те, що більшість робіт у промисловому секторі видавництва оплачуються саме за відрядними розцінками, даний чинник посилює негативний вплив попереднього.

Як у даній ситуації можна покращити співвідношення в структурі заробітної плати у видавництві? На нашу думку, це можливо передусім за рахунок встановлення такої величини тарифної ставки, яка б забезпечила достатньо високу частку тарифу в середній заробітній платі. Виходячи з частки тарифу на рівні 65—70 % та використовуючи дані звітності видавництва з оплати праці за грудень 2003 р., виконаємо розрахунок оптимального рівня тарифної ставки за методикою запропонованою А. М. Колотом [3, с. 119]. Розрахований найоптимальніший рівень базової тарифної ставки у видавництві «Преса України» має становити 388,5 гривні (на сьогоднішній день він становить 314,4 грн).

Стосовно пропозицій по оптимізації структури заробітної плати, то основними з них є наступні:

1) скорочення надлишкової чисельності персоналу. Незважаючи на непопулярність такого кроку він є необхідним для досягнення вищого рівня ефективності роботи всього підприємства і, в тому числі, дасть можливість забезпечити вищий рівень гарантованої тарифної частини заробітної плати;

2) перехід до погодинної заробітної плати, що дасть можливість загалом підвищити рівень організації заробітної плати (для тих робіт, для яких це можливо);

3) покращення загального рівня управління з метою найкращого використання наявних виробничих та фінансових ресурсів. На сьогодні близько третини виробничих потужностей видавництва залишаються недовантаженими;

4) підвищення рівня мінімальної тарифної ставки та частки основної заробітної плати в її загальному рівні за рахунок підвищення коефіцієнта співвідношення між мінімальною заробітною платою та тарифною ставкою 1-го розряду, із закріпленням даного коефіцієнта в колективному договорі. Відповідно до зроблених розрахунків зазначений коефіцієнт має бути збільшений з рекомендованого рівня в 1,2 до 1,48 (388,5 : 262).

Найвагоміша причина низької частки основної заробітної плати в її загальній структурі у видавництві «Преса України» викликане неспроможністю забезпечити високі обсяги виробництва та їх позитивну динаміку. Отже основою зростання як рівня основної заробітної плати, так і її загальної величини має стати інтегральне підвищення ефективності роботи всього підприємства: від раціонального планування необхідної чисельності персоналу та модернізації обладнання, до підвищення рівня завантаженості виробничих потужностей та ефективного управління фінансовими ресурсами.

Література

1. Горловський Р. Мінімальна заробітної плати як інструмент мотивації праці // Україна: аспекти праці. — 2003. — № 1

2. *Завіновська Г. Т.* Економіка праці: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 300 с.
3. *Колот А. М.* Мотивація персоналу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2002. — 337 с.

В. Гончаров (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

ПРОБЛЕМИ БЕЗПЕКИ В БЕЗПРОВІДНИХ МЕРЕЖАХ

За останні роки популярність безпроводних мереж значно зросла. На популярність безпроводних мереж впливають такі фактори, як інтеграція в сучасні ноутбуки карт безпроводного доступу, поява PDA-приладів та смартфонів. Сьогодні безпроводні мережі можна зустріти в кафе, ресторанах, аеропортах, деякі компанії використовують безпроводний доступ для підключення своїх користувачів до їх інформаційної інфраструктури, користувачі домашніх мереж використовують безпроводний доступ для підключення до мережі Інтернет. При цьому не всі ставлять питання безпеки безпроводних мереж на перше місце. Проте є декілька методів для організації безпеки мережі.

Параметр SSID(Service Set Identifier) — це ідентифікатор безпроводної мережі. Він застосовується для розподілення користувачів безпроводної мережі на логічні групи. SSID дозволяє користувачу підключитися до необхідної безпроводної мережі, а також може бути порівняний з ідентифікатором віртуальної локальної мережі (VLAN). Таке порівняння необхідне для розмежування рівнів доступу безпроводних користувачів до ресурсів корпоративної інфраструктури. Деякі мережіві інженери при проектуванні безпроводної мережі вважають, що SSID є одним із засобів постачання безпеки відключення (широкоповідомлювальної) розсилки значення SSID дозволяє підвищити рівень безпеки мережі. Насправді відключення широкоповідомлювальної розсилки цього параметра не тільки не підвищує рівень безпеки цієї мережі, але й робить мережі менш гнучкою відносно клієнта. Деякі клієнти не зможуть коректно працювати з безпроводною точкою доступу, на котрій відключене (мовлення) значення SSID. Навіть при відключенні значення SSID, можливість визначення цього ідентифікатора все таки залишається, так як його значення передається в фреймах probe-response. Треба також розуміти, що при розподілі користувачів на різні логічні групи за допомогою SSID, ймовірність підслуховування трафіка все одне залишається, навіть у користувачів, які не зареєстровані на точці безпроводного доступу.

Аутентифікація з використанням MAC-адреси — це процес визначення користувача за наданою їм інформацією, наприклад, логін та пароль. Багато хто з виробників безпроводного обладнання підтримують

аутентифікацію безпроводних приладів по MAC-адресі, але стандарт IEEE (Institute of Electrical and Electronic Engineers) 802.11 такий тип аутентифікації не підтримує.

Аутентифікація по MAC-адресі без використання допоміжних методів забезпечення безпеки є малоефективною. Хакеру достатньо просто отримати доступ до безпроводної мережі, в якій налаштована тільки аутентифікація по MAC-адресі. Для цього потрібно проаналізувати радіоканал, на якому точка радіодоступу працює з клієнтами, і отримати список MAC-адрес приладів, до яких доступ до мережі відкритий. Для отримання доступу до мережевих ресурсів по безпроводній мережі необхідно замінити MAC-адресу своєї безпроводної карти на відому MAC-адресу клієнта.

Проблеми з шифруванням за допомогою статичних ключів WEP.WEP (Wired Equivalent Privacy) — ключ, котрий призначений для шифрування трафіка між точкою доступу та її користувачем. Шифрування WEP основано на недостатньо криптостійкому алгоритмі шифрування RC4. Довжина WEP ключа складає 40 або 104 біти. До ключа додається нешифрована послідовність символів для успішного декодування сигналу на протилежному боці розміром 24 біта. Таким чином, прийнято казати про довжини ключів 64 і 128 біт, однак ефективна частина ключа складає 40 та 104 біта. Тобто, при такій довжині статистичного ключа говорити про підвищений рівень криптостійкості безпроводної мережі не приходиться. У мережі Інтернет можна без зайвого клопоту знайти програми, які дозволять отримати WEP ключ на основі трафіка зібраного аналізатором. До таких програм відносять, наприклад, WEPCrack, AirSnort, або російський сканер безпеки безпроводних мереж UST.WFS, за допомогою якого можна не тільки перехопити трафік, але ще й проаналізувати та зробити повний аудит безпроводної мережі (рис. 1, 2, 3).

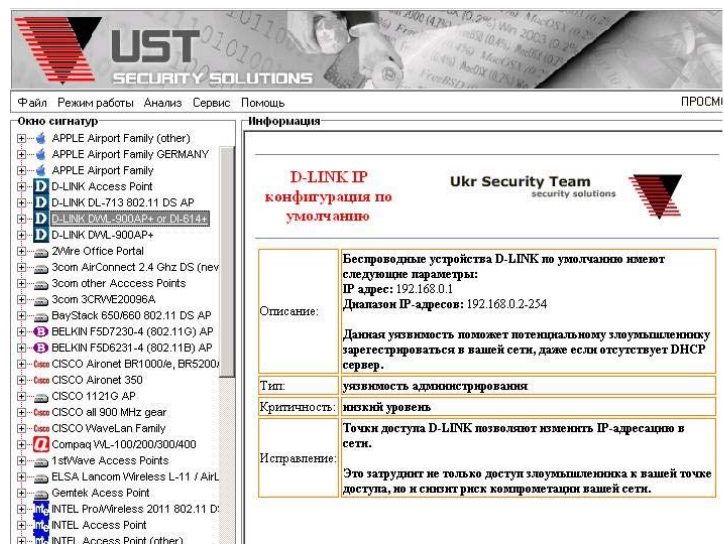


Рис. 1

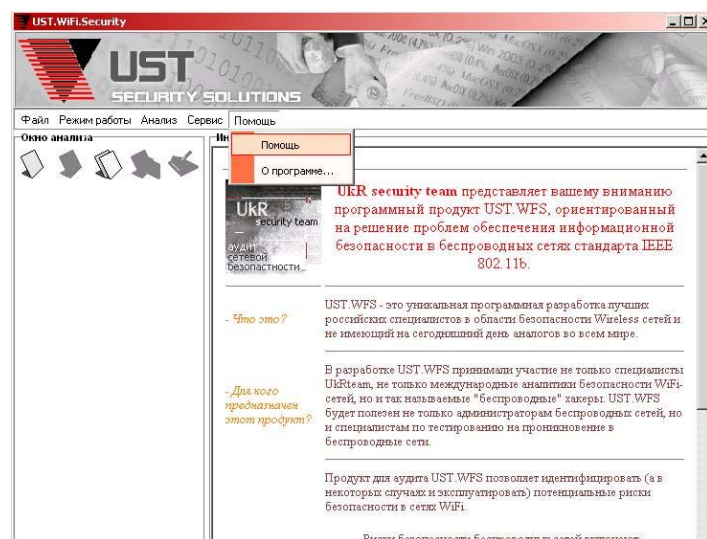


Рис. 2

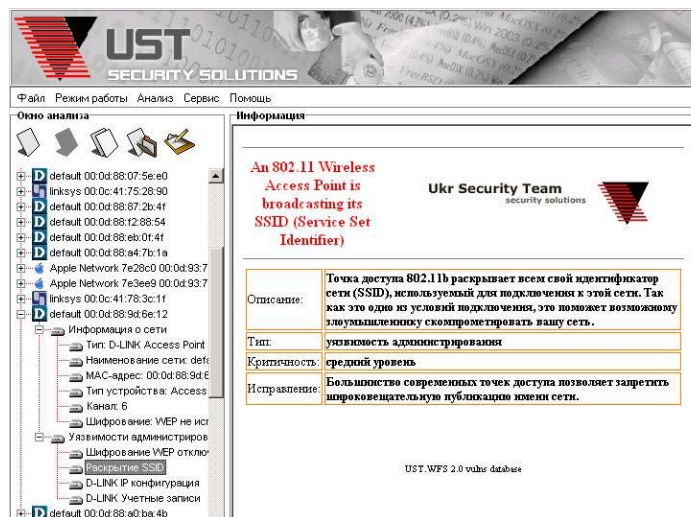


Рис. 3

Для підвищення рівня криптостійкості, статистичний ключ розміром 64 біта необхідно міняти раз на годину. Уявіть, що вам необхідно кожну годину змінювати статистичний WEP-ключ на точці радіодоступу та всіх її клієнтів (комп'ютерів-користувачів). А якщо кількість користувачів 100 або 1000? Таке рішення не буде задіяно в зв'язку з невиправданим витратами експлуатації.

До атаки DoS (Deny of Service) відносять види атак, результатом яких є відмова в обслуговуванні клієнтів безпроводної мережі. Суть таких атак полягає у тому, щоб паралізувати роботу безпроводної мережі.

Спеціалістами Квінслендського технологічного університету була опублікована інформація про знайдену вразливість, пов'язану з оцінкою доступності радіоканалу у технології з прямою послідовністю розповсюдження спектра. На базі цієї технології працює відомий стандарт 802.11b.

Таким чином, хакер або інша людина, що прагне отримати несанкціонований доступ до мережі, імітує постійну зайнятість безпроводної мережі. В результаті такої атаки всі користувачі, що працюють з точкою доступу, по відношенню до якої була проведена атака, будуть відключені.

На теперішній час захисту від DoS атак для обладнання стандарту 802.11b не існує, проте для запобігання такої атаки доцільно використовувати обладнання стандарту 802.11g.

Література

1. Информационный портал по информационной защите. — <http://securitylab.ru>
2. Стаття «Атака на Wi-fi», Павел Прохоров. — UkrsecurityTeam, <http://ustinfo.ru>

ФОНДОВІ ІНДЕКСИ УКРАЇНИ

Фондовий ринок України перебуває у процесі формування. Для вдосконалення функціонування ринку цінних паперів необхідна якомога більша поінформованість його учасників. З цією метою українськими фахівцями була розроблена низка власних фондових індексів, які протягом багатьох років застосовуються для характеристики кон'юнктури ринку та прогнозування котирувань на майбутнє.

Індекси є відношенням порівнюваної величини до визначеної величини, що приймається в якості бази. **Біржові індекси** — це цифрові статистичні показники, що виражають послідовні зміни біржової активності і розраховуються за особливими формулами. До найширше використовуваних індексів в Україні належать: **ПФТС-індекс, індекс ProU-50, ProU-10, KAC-20, індекс «SOKRAT», SBPU-30, індекс «KP-Dragon».**

ПФТС-індекс — це офіційний показник Першої фондової торговельної системи, який почав застосовуватись з 01.10.97 р. Його статистичною базою є офіційні результати або поточні торги у ПФТС. Індекс розраховується за принципом ринкового зважування, що використовує метод арифметичної середньої величини. Формула індексу:

$$I_{pfts} = I_{pfts} \frac{\sum_i MC_{i,t}}{\sum_i MC_{i,b}},$$

де I_{pfts} — базове значення індексу, тобто значення в базовому періоді (базовий період — період, з якого починається розрахунок індексу і який може корегуватися зі зміною переліку акцій підприємств);

$\sum_i MC_{i,t}$ — сума ринкових капіталізацій всіх акцій з переліку акцій індексу в поточному періоді, яка розраховується за формулою:

$$MC_{i,t} = Q_i Pl_{i,t},$$

де Q_i — кількість звичайних акцій, випущених даним емітентом; $Pl_{i,t}$ — ціна останньої угоди i -ї акції в поточному періоді, якщо вона задовольняє таку умову:

$$B_{i,t} \leq Pl_{i,t} \leq A_{i,t},$$

де $B_{i,t}$ — значення найкращої (найвищої) ціни купівлі; $A_{i,t}$ — значення найкращої (найнижчої) ціни продажу.

Якщо ціна останньої угоди не відповідає наведеній умові, то для щотижневого ПФТС-індексу за основу береться ціна попередньої угоди. Якщо немає зареєстрованої угоди по даній акції за поточний період, береться ціна, що розраховується як середнє арифметичне ціни купівлі та продажу;

$\sum MC_{i,b}$ — сума ринкових капіталізацій всіх акцій з переліку підприємств індексу в базовому періоді.

Унаслідок розвитку фондового ринку України та змін інвестиційних настроїв було прийняте рішення обчислювати **індекс найліквідніших акцій** — ProU-10 (індекс «**блакитних фішок**»). «Blue chips» представляють 1-й рівень трирівневої системи лістингу, прийнятої ПФТС. Базисною датою розрахунку індексу є 1.01.1997 р.

Індекс розраховується аналогічно до попереднього:

$$I_n = (MC_n / MC_b) I_b;$$

$$MC = N \times P;$$

$$P = (P_{bid} + P_{ask}) / 2.$$

В базу розрахунку індексу ProU-10 у даний момент входять акції таких компаній: «Центренерго», «Західенерго», «Дніпроенерго», «Донбасенерго», «Київенерго»; Нижньодніпровський трубопрокатний завод, Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, Миколаївський глиноземний завод; «Укрнафта»; «Стирол».

Фондовий індекс SBPU-30 характеризує на визначену дату курс середньостатистичної акції 30 найпопулярніших підприємств, що котируються на фондовому ринку України.

На початковій стадії, виходячи з рейтингу 100 українських підприємств із найбільшим валовим доходом, розраховується відносний вплив кожного з них на ВВП України, причому валовий дохід підприємств коригується через поправочні коефіцієнти (K_p): $K_p = 1$, якщо підприємство котирується у постійно діючій торговій системі; $K_p = 0,5$, якщо підприємство має котирування на неорганізованому ринку; в інших випадках $K_p = 0,25$. На другій стадії визначається список підприємств кожної галузі, включених у базу для безпосереднього розрахунку індексу, яка містить акції 30 підприємств, що лідирують на українському фондовому ринку за величиною ринкової капіталізації та активністю торгівлі їхніми акціями. Формула індексу SBPU-30 має наступний вигляд:

$$SBPU-30 = \left(\sum (P_{\text{пер}} Q_{\text{пер}}) / \sum Q_{\text{пер}} \right) I_{\text{вал}} \cdot 10\,000,$$

де $P_{\text{пер}}$ — котирувальна ціна на дату розрахунку в перерахуванні на єдиний номінал; $Q_{\text{пер}}$ — загальна кількість акцій емітента; $I_{\text{вал}}$ — валютний індекс.

Оскільки акції підприємств мають різні номінали, здійснюється перерахування котирувань акцій ($P_{\text{пер}}$) до єдиного номіналу в 0,01грн, та

перерахування їхньої кількості з урахуванням цього номіналу (*Qпер*). Це дає змогу визначити ціну однієї середньостатистичної акції на фондовому ринку.

Валютний індекс ($I_{\text{вал}}$) використовується з метою зниження ступеня залежності від можливих різких змін курсу гривні стосовно вільно конвертованих валют. Валютний індекс розраховується за формулою:

$$I_{\text{вал}} = 1/((\text{ДО\$} + Keuro)/2) = 2/\text{ДО\$} + Keuro,$$

де ДО\$ і *Keuro* — відповідно курс долара та євро на поточну дату.

Завдяки використанню методу середньої арифметичної величини можна розраховувати цінову динаміку та оптимізацію купівлі-продажу цінних паперів. Біржове індексування дає змогу здійснювати рейтингову оцінку ринкової капіталізації та визначати інвестиційну привабливість компанії. Отже, сучасний світ бізнесу неможливо уявити без математичного моделювання, прогнозування та статистичного аналізу кон'юнктури ринку.

Література

1. *Ляшенко В. И.* Фондовые индексы и рейтинги. — Д.: Сталкер, 1998. — С. 7—45.
2. *Орленко Н. С., Гужва В. М.* Інформаційні системи фондового ринку: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 215—246.
3. *Солодкий М. О.* Біржовий ринок. — К.: Джерела, 2001. — 336 с.
4. www.pfts.com.

А. К. Данілюк (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

ЛІЗИНГОВІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ В СВІТЛІ ЇХ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

З погляду на інтеграційні спрямування України постає питання «зміни пріоритетів» у багатьох галузях економіки, в тому числі і в сфері лізингу.

За соціологічними дослідженнями у 2003 р. лише 4 % підприємств намагались використовувати лізинг для оновлення основних фондів, хоча кожне третє підприємство мало дану потребу [2, с. 1].

Дані асоціації «Укрлізинг» свідчать, що загальний обсяг лізингових операцій у нашій країні протягом 1999—2003 рр. скоротився більш ніж на третину, а питома вага лізингу в загальній сумі інвестицій в устаткування в Україні на кінець 2003 р. становила лише 0,95 %. Для порівняння — на кінець 2003 р. за даними «Leaseurope» цей показник лише по країнах колишнього соціалістичного табору склав: в Угорщині — 22,15 %, Польщі — 22,06 %, у Чехії — 19,65 % [4].

Зменшення обсягів лізингу на тлі сприятливої макроекономічної ситуації в Україні дає підстави вважати, що розвиток лізингу стримуються специфічними проблемами регуляторного середовища даного ринку.

Причинами подібного спаду лізингового ринку є:

- відсутність офіційної статистики стосовно обсягів лізингу;
- неузгодженість положень Цивільного та Господарського кодексів України і Закону України «Про фінансовий лізинг»;
- відсутність у держави можливостей виступати в ролі спонсора та власника фінансових установ на ринку фінансового лізингу;
- стримування операцій міжнародного лізингу через недостатнє нормативно-правове забезпечення міжнародних відносин тощо.

За цих умов необхідно зазначити декілька можливих стратегій розвитку подій — *базисну* та *альтернативну*. В даному випадку *базисною стратегією* буде вважатися ратифікація Україною Конвенції УНІДРУА Про міжнародний фінансовий лізинг, а *альтернативною* — ратифікація Конвенції Про міждержавний лізинг країн СНД.

Конвенція УНІДРУА є гнучким юридичним документом, що дозволяє сторонам угоди застосовувати або ж не застосовувати її положення залежно від конкретних умов (п. 1 ст. 5) [3]. Більш того, Конвенція містить докладніше, ніж це передбачено § 6 гл. 58 Цивільного кодексу України або Законом України «Про фінансовий лізинг», регулювання аспектів фінансового лізингу. При цьому правові суперечності між текстом Конвенції та діючим українським законодавством відсутні.

Тому положення Конвенції УНІДРУА є гарною основою регулювання лізингових угод, що можуть бути використані при вдосконаленні правового середовища лізингу та упорядкуванні відповідних договорів.

Альтернативною стратегією розвитку лізингу в Україні є ратифікація Конвенції про міждержавний лізинг країн СНД.

В цьому документі більш широко викладена термінологічна складова лізингових відносин (ст. 1), принципи міждержавної даної діяльності (ст. 4), обговорено його застосування паралельно до національного законодавства країн, що його підписали, тощо. Однак, Конвенція містить ряд особливостей, що можуть ускладнити лізингові відносини, зокрема щодо вирішення спорів.

Отже, базисна стратегія є найприйнятнішою для реалізації в умовах сьогодення, оскільки вона дозволяє не лише обґрунтувати доцільність міжнародних лізингових відносин для України, а й значно сприяти поліпшенню цих відносин з країнами-членами Конвенції УНІДРУА [3].

Необхідність залучення лізингових компанії України до міжнародних відносин також пояснюється нижчою вартістю західного капіталу. Якщо в Україні процентні ставки на позики у твердій валюті звичайно перевищують 15—17 %, то вартість залучення західного капіталу з метою передачі устаткування лізингоотримувачу в Україні може обійтися у 8—10 %.

Більш того, за умов недостатнього інвестиційного фінансування закономірним є інтерес до лізингу з цього боку, оскільки даний економі-

чний інструмент є сприятливим для мобілізації інвестиційних коштів, а також для забезпечення гарантованого використання інвестиційних ресурсів задля реконструкції і розвитку виробництва.

Література

1. *Кругляк О. В.* Структура економічного механізму лізингових відносин // Формування ринкових відносин в Україні. — Збірка наукових праць. — К.: НДЕ, 2003. — Вип. 2 (21). — С. 46—49.
2. Лізинг в Україні: інформаційно-аналітичний бюлетень. — К., 2005. — № 1. — С. 1—6.
3. <http://www.rosleasing.ru/docs/leasing/23.pdf>
4. <http://www.leaseurope.org/pages/Download/SL2003.pdf>

І. В. Данилюк (фінансово-економічний ф-т, V курс)

БЮДЖЕТНИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОНАННЯМ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Невід'ємною частиною бюджетного процесу та засобом забезпечення законності у сфері бюджетної діяльності є бюджетний контроль. Здійснення ефективного і прозорого контролю за виконанням Державного бюджету України можна досягти через вирішення наявних проблем.

Сьогодні в Україні відсутня цілісна система органів бюджетного контролю та аудиту. Право на здійснення контрольно-ревізійних, наглядових, фіскальних і аудиторських дій щодо бюджетних коштів, державного та комунального майна мають цілий ряд державних органів. Бюджетний контроль на практиці діє не як єдина система, а існує у формі відокремлених ланок. Останні, як правило, в автономному режимі виконують властиві їм завдання й функції, які визначаються численними законами, указами Президента України, постановами Уряду та іншими нормативно-правовими актами. Зрозуміло, що у таких умовах трапляються неузгодженість, дублювання, відсутність на належному рівні взаємодії під час проведення перевірок та виконання покладених на них завдань. Це призводить до недостатньої ефективності в діяльності органів фінансового контролю, надмірного витрачання людських і фінансових ресурсів. В результаті одні й ті самі суб'єкти контролю протягом року перевіряються неодноразово, інші — взагалі не контролюються. Законодавчо не визначений єдиний централізований орган, який координував би діяльність усієї системи бюджетного контролю з виконання бюджету з метою забезпечення чіткої її організації та здійснював би її методологічне забезпечення. Суттєвими недоліками функціонування бюджетного контролю є фактична невизначеність відповідальності по-

садових осіб, уповноважених на його здійснення, та їх незалежності при виконанні функціональних обов'язків. Ситуація із нерівномірним розподілом штатних посад ревізорів та їх завантаженістю також не сприяє ефективному функціонуванню системи контролю в міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади. У діючій системі контролю немає чітко відпрацьованого механізму обміну інформацією між контролюючими органами. Законами України не визначені основні механізми та процедури взаємодії органів, що здійснюють бюджетний контроль виконання Державного бюджету у системі виконавчої влади, з Рахунковою палатою — органом зовнішнього контролю. Таким чином, необхідно законодавчо визначити права, обов'язки і відповідальність органів, що здійснюють бюджетний контроль з виконання Державного бюджету, чітко окреслити шляхи їх взаємодії і співпраці з метою забезпечення ефективності їх діяльності.

Наступна проблема полягає у наданні переваги методам та формам контролю, що виявляють порушення і мають на меті накладання стягнень та застосування санкцій, за відсутності комплексу заходів щодо запобігання порушенням, проведення аналізу причин порушень і надання відповідних рекомендацій. На сьогодні не розроблено комплексного аналізу результатів проведених ревізій та перевірок. Не приділяється увага вивченню факторів, що спричинили порушення, їх аналізу з метою надання ґрунтовних рекомендацій керівникам відповідних установ для недопущення порушень у майбутньому. Тобто, виникає нагальна потреба у розробці заходів, визначення механізму консультування керівників з метою попередження виникнення правопорушень і зловживань у ході виконання Державного бюджету.

Проблемою законодавчого характеру є відсутність загальних процедур бюджетного контролю, в результаті чого кожний орган контролю самостійно розробляє і затверджує відомчі інструкції та порядки стосовно періодичності, послідовності і повноти контрольних дій, способів документування їх результатів, віднесення відхилень від норми до порушень, порядку реалізації результатів. Ці питання вимагають свого вирішення. Тому, координацію роботи між органами бюджетного контролю за виконанням Державного бюджету слід покласти на Рахункову палату України. Для утворення регіональних підрозділів Рахункової палати через недостатність необхідних коштів можливо в структурі територіальних органів Державної контрольно-ревізійної служби виділити сектор контролерів Рахункової палати, які б могли виявляти порушення в процесі виконання Державного бюджету, а не виходячи з вже існуючих даних і лише констатованих фактів.

Необхідно також зазначити проблему інформаційного характеру, щоб звіти контрольних органів оприлюднювались у загальнодоступних засобах масової інформації, а не в стінах Верховної Ради України. Це буде свідчити про прозорість і чесність бюджетного процесу.

Отже, тільки належне використання бюджетного контролю в управлінні державними фінансовими ресурсами дасть можливість створити

необхідні передумови для здійснення у державі ефективної бюджетної політики.

Література

1. Мамишев А. В. Засади організації контролю публічних фінансів і майна. //Фінансовий контроль. — 2003. — № 4(17) (www.ac-rada.gov.ua)
2. Мамишев А. В. Модель контрольно-ревізійної системи в державному управлінні. //Економіка України. — 2004. — № 9 (www.ac-rada.gov.ua)
3. Головань М. М. Державний фінансовий контроль і його реформування. // Фінанси України. — 2003. — № 9 (www.ac-rada.gov.ua)

Мета роботи: вдосконалення організації і технології вирощування, первинної обробки сировини в умовах СТОВ «Можарівське».

Завдання: вивчити теорію і практику технології вирощування, зберігання та первинної переробки льону-довгунця, проаналізувати діяльність в галузі, розглянути складові технологічних процесів агротехніки вирощування льону за наступними показниками:

- рівень ресурсовитрат;
- рівень технічного оснащення підприємства.

Здійснити розробку пропозицій щодо вдосконалення агротехніки вирощування льону і його первинної переробки.

Льон-довгунець вважався і вважається найбагатроднішою та найчистішою рослиною на землі. Лляні тканини визначаються міцністю, легко перуться, не змінюють кольору при тривалому використанні. Відходи, що одержують при переробці сировини, використовують для виготовлення мотузок, шпагату та іншої продукції. Льон дає дуже необхідну сировину для текстильної, лакофарбної, фармацевтичної та інших галузей промисловості.

Врожайність льону може покращуватись тоді, коли сіяти його на одному полі через шість — сім років (частіше — призводить до зменшення врожаю). У сівозміні найкраще розмішувати після озимої пшениці, яка йшла по пласту багаторічних трав. Основний обробіток ґрунту включає лущення стерні, оранку на зяб і напівпаровий обробіток. Норми внесення добрив визначається в кожному господарстві залежно від наявності поживних речовин у ґрунті.

В умовах досліджуваного підприємства льон-довгунець сіють у міру досягання ґрунту, коли створюються оптимальні умови для обробітку. Оптимальна температура ґрунту повинна становити +7 — +8 С. Догляд за посівами льону-довгунця включає боротьбу з ґрунтовою кіркою, бур'янами, захистом рослин від шкідників і хвороб.

У господарстві збирають льон-довгунець у такий період, коли в стеблах міститься найбільше волокна доброї якості і можна одержати насіння, яке після короткочасного досягання буде придатним для сівби і технічної переробки. Таким вимогам льон відповідає фазі ранньої жовтої або жовтої стиглості (25—30 днів після цвітіння). Збирають льон звичайним способом, комбайнуванням та роздільним збиранням. З еко-

номічної та технологічної точки зору найбільш ефективна комбайнова технологія збирання з сучасним розстиланням соломки на льонищі.

Щодо первинної переробки льону, то СТОВ «Можарівське» має свій цех по переробці льонотрести. Цех має одну потокову лінію, виробничий зал для сировини, камерну сушарку, склад для відлежування трести, лабораторію.

Номер трести визначається згідно стандарту. Високу врожайність льону дають такі сорти, як «Рушничок» та «Ескаліна». Після переробки льону та закінчення всіх зв'язаних із цим робіт проводиться заготівля насіння і формування насінневого фонду під урожай наступного року.

Первинну переробку льону в Україні виконують льонозаводи, яких налічується понад 40. Нині багато переробних підприємств працює на довізній сировині з інших регіонів. Сьогодні через відсутність необхідної кількості сировини близько половини їх не працює. Глибоку переробку льоноволокна здійснюють такі основні підприємства, як Житомирський та Рівненський льонокомбінати. Досліджуване мною підприємство підтримує тісні зв'язки з Кіровоградським ЗАТ «Текспром» та Коростенською фабрикою ВАТ «Льонок».

Ефективність вирощування льону в Україні в наш час є низькою, в зв'язку з чим виробництво тканин скорочується. Дані виробництва тканин наведені в табл. 1.

Таблиця 1

ВИРОБНИЦТВО ЛЛЯНИХ ТКАНИН В УКРАЇНІ (млн м²)

1990	1995	2000	2002
98,2	20,2	3,3	4,1

В Україні було б доцільним запровадити державне стимулювання виробництва льонопродукції із розробкою відповідної державної програми розвитку галузі.

Широкого розвитку отримала інтеграція сільськогосподарських товаровиробників із переробними підприємствами на договірній основі.

Льоносіючі господарства формують ядро льонопромислових систем і поставляють сировину тільки за договорами контрактації, що сприяє більш тіснішій взаємодії на базі спільного економічного інтересу.

Інтеграція дозволяє використовувати продукцію льонарства практично без втрат.

Література

1. Привалов М. М. Агротехніка льону. — К.: НВАТ «Агроінком» 1999. — 236 с.
2. Дьяченко В. С. Борьба с вредителями и сорняками. — М.: Колос, 1980. — С. 154
3. Кравченко М. С. Влияние доз и соотношений минеральных удобрений на урожай и качество льнопродукции. — К.: Урожай 1975. — 318 с.

4. *Ігнатков Д. Я.* Льонарство в Україні і шляхи його розвитку. — К.: Аграрна наука 1993. — С. 37.
5. *Кульбіда В. В.* Продуктивність льону-довгунця залежно від добрив і попередників. — К.: Аграрна наука 1996. — С. 189.
6. *Логін П. О.* Шляхи підвищення ефективності льонарства. — К.: Урожай, 2000. — С. 7.

Ю. В. Денищич (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

ПРОБЛЕМА САМОТНОСТІ В ТВОРЧОСТІ ЕРІХА ФРОММА

Осмислення перспектив розвитку людини та шляхів реалізації її сутнісних можливостей у результаті взаємодії з іншими людьми та суспільством у цілому є необхідним для пошуку нових шляхів досягнення екзистенціальних орієнтирів людського існування, а також способів самоідентифікації, самореалізації та самовдосконалення. Відомо, що ключовою якістю людини є її прагнення до спілкування з зовнішнім світом, іншими людьми та самою собою. Можна впевнено стверджувати, що людина є продуктом комунікації, тому тривожні заяви філософів, соціологів, психологів щодо різкого зменшення частки конструктивної комунікації та появи в ній патологічних форм спілкування орієнтують на пошук причин появи цього кризового стану, з метою ліквідації найзагрозливіших його проявів.

Філософське тлумачення деструктивних явищ, що виникають внаслідок кризи комунікації, говорить про те, що найпоширенішим з них стає людська самотність. Поняття самотності характеризує ситуацію людського буття, в межах якої відбувається зовнішнє чи внутрішнє відокремлення людей. В цілому самотність є об'єктивним явищем, яке віддзеркалює необхідність особи через свідоме усамітнення рухатися до нового рівня взаємодії з зовнішнім світом і самим собою. Але сучасний світ, на великий жаль, ілюструє інші приклади, а саме прояв деструктивних форм самотності з різного роду психологічними аспектами. Деструктивна самотність виникає внаслідок розриву соціальних зв'язків або їх критичної недостатності та супроводжується емоційними переживаннями, немотивованим страхом, тривогою, деперсоналізацією і навіть галюцинаціями. В результаті відбувається заміна конструктивної індивідуальної свідомості і позитивних соціальних якостей людини. Надалі, вживаючи термін самотність, матимемо на увазі саме такий прояв її деструктивних форм.

Німецько-американський філософ Еріх Фромм (1900—1980) досліджував проблему деструктивної самотності та шляхи її прояву. Фромм робить висновок, що однією з основних причин кризи комунікації є відчуження людини від природи. На початкових етапах існування людського суспільства розрив зв'язку «людина — природа»

мав позитивних характер, адже саме він призвів до появи цивілізації, розвитку розуму та інтелекту як основних якостей людини. Але, з одного боку, завдячуючи своїм духовним і душевним якостям, людина прагне оволодіти природою, а з іншого — виникає невідворотний патологічний процес відриву людини від природи. Цей відрив супроводжується осмисленням власне процесу відчуження людини від природи та суперечливості людського існування у зовнішньому та внутрішньому світі. Це драматичне осмислення, як правило, розпочинається з немотивованого відчуття тривоги, виразом якого може бути одночасно відчуття самотності і прагнення її подолання, а також необхідність відновлення втраченої єдності з світом і самим собою.

Іншою причиною появи самотності за Фроммом є системно-духовна криза, пов'язана, насамперед, з невиконанням релігією світоглядної та інтегративно-регулятивної функцій. Крім того, деперсоналізуючими чинниками впливу на сучасну людину є уніфіковані засоби масової інформації, що виступають нееквівалентними заміниками (сурогатами) спілкування (SMS, Internet, ICQ) та створюють масову культуру, що нівелює особистісні прояви людини.

Феномен самотності протягом соціально-історичного розвитку постійно змінював свої форми і зміст. Наприклад, в епоху Середньовіччя людина не відчувала самотності чи ізоляції, адже вона являлась частиною стабільної, чітко структурованої ієрархії, що надавала їй відчуття впевненості і конструктивності, тобто існував так званий феномен бути «ми». З розвитком капіталізму виникає не лише нове суспільство, але й нова фаза відчуження не по вектору «людина — природа», а по вектору «людина — людина», що зумовлено економічним інтересом та виражається у прагненні бути «я».

Аналізуючи причини появи деструктивної самотності, Еріх Фромм виділяє два основні шляхи її подолання чи принаймні нейтралізації прояву її найдеструктивніших форм. Першим шляхом подолання самотності є використання норм і вимог гуманістичної етики, що базуються на відповідності людської моралі її власній природі, прагненні людей досягти добра для себе і для інших. Гуманістична етика базується на ідеологічній автономії людини, її вроджених якостях розрізняти добро і зло, відкидати будь-які нав'язані авторитети, з метою створення власної системи ідеології та захисту свого суверенітету бути собою. Згідно гуманістичної етики, людина завжди знаходиться в процесі свого становлення і повернена до власної суті, а також сама відповідає за реалізацію закладених у неї можливостей.

Іншим шляхом подолання деструктивної комунікації (патологічної самотності) є любов. Фромм вважає, що людина за своєю суттю завжди прагне до любові (кохання), як солідарності з іншими людьми. За Фроммом, любов — це прояв людської продуктивності, що обов'язково включає в себе переживання за інших людей, повагу, відповідальність, неподільність між об'єктом любові (іншою особою) і

власним «я». Любов до однієї людини є одночасно і любов'ю до всіх інших людей, а любов до інших людей починається з любові до себе, причому остання ні в якому випадку не повинна виражатися егоїстичним самолюбством.

Гуманістична етика, істинна любов до інших людей та до самого себе дає самотній людині найадекватніші шляхи розв'язання проблеми екзистенціальної дихотомії (суперечливості власного існування), а також можливість істиного спілкування з іншими людьми і самим собою, що в кінцевому результаті ліквідує прояв деструктивних форм самотності.

Література

1. *Фромм Э.* Бегство от свободы. — Минск: Харвест, 2003. — С. 10—150.
2. «Искуство любить», «Философия и жизнь» (6/1991). — М.: Знание. — С. 7—70.
3. *Фромм Э.* Иметь или быть. — М.: Прогресс, 1990. — С. 10—100.

М. В. Демченко (юридичний ф-т, I курс)

СПІВВІДНОШЕННЯ ПРАВА ТА ЗАКОНУ

Сутність поняття права не є тотожною поняттю законодавству. В широкому розумінні право — це не тільки можливість людини діяти певним чином (або утримуватися від певних дій), а об'єктивна реальність, яка включає в себе певну множину явищ (правова свідомість, правова культура, правова ідеологія, правовтілення, правореалізація, юридична практика, правові установи і інститути тощо), і яка виражається у поєднанні й взаємозв'язку її внутрішнього змісту (суті) і зовнішньої форми (джерел права).

Метою даної статті є визначення форм співвідношення права (у широкому розумінні) і закону (право у вузькому розумінні) та їх аналіз.

Відмінності між цілим (право) і його частиною (закон) очевидні і цим пояснюється частковість втілення (висвітлення) законом права, обумовлена постійним відставанням усталеної форми поведінки від темпів розвитку суспільства, від потреб епохи (відносини спочатку з'являються, а лише потім законодавчо закріплюються).

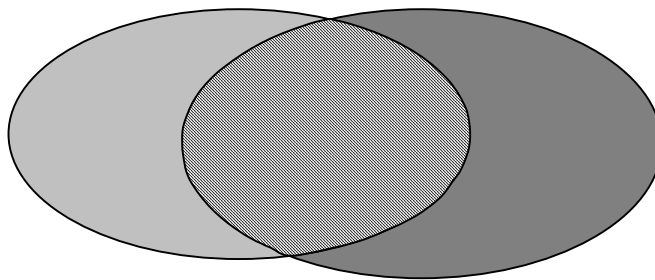


Рис. 1. Моделі співвідношення явищ «право» і «закон»

Зелений колір позначає поняття «право»(в широкому розумінні), червоний — «закон»(форма правовияву, частина цілого) (рис. 1). Штриховка показує, наскільки ці поняття співвідносяться. Зелена область поза штриховкою позначає частину суспільних відносин, які законодавчо не закріплені, але які мали б бути врегульовані законом, що в свою чергу пояснює виникнення так званих прогалин у праві; а також усі інші неправові, але часто переплетені з правом явища: мораль, етика, релігія. Червона область поза штриховкою позначає узаконену чинуюсь волю, яка співіснує з природним правом в одній площині; або превалює над ним і може суперечити природному праву і загальнолюдській моралі. Зі схеми видно, що візуально-кількісні співвідношення права і закону можуть варіюватись: із збільшенням штрихової області відбуватиметься зближення двох явищ і відповідно зменшення зеленої і червоної областей, зниження конфронтації їх протилежно-полярних кінців.

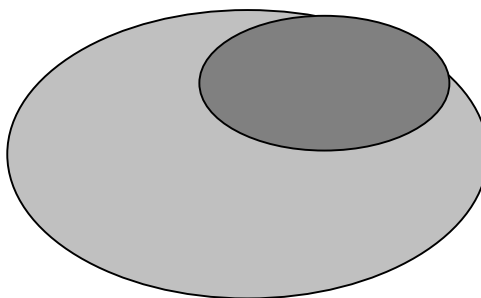


Рис. 2

Домінування зеленого на рис. 2 позначає верховенство права; мінімальне втручання держави у суспільні відносини; необхідність законодавчого врегулювання лише специфічного виду суспільних відносин, у той час як усі інші суспільні відносини регулюються іншими, неюридичними нормами, або вже існують у людській свідомості як такі, що самі

собою зрозумілі та не потребують законодавчої фіксації. Схемі відповідає правова держава, а також, в деякій мірі, концепція природного праворозуміння.

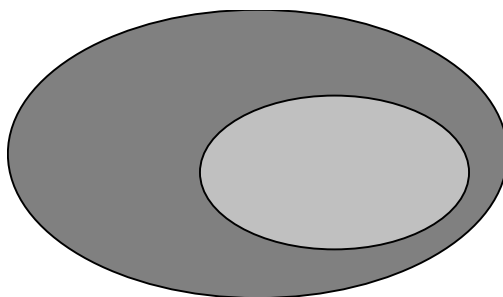


Рис. 3

Антипод другої моделі, передбачає верховенство закону, що говорить про значні деформації всієї правової системи; невизнання права поза законом, ствердження ідеї правової держави безглуздою (влада, яка дарує права, не може бути цими правами обмежена) (рис. 3). Передбачає волюнтаризм, домінування інтересів меншості над волею більшості. Відповідає позитивістській концепції праворозуміння.

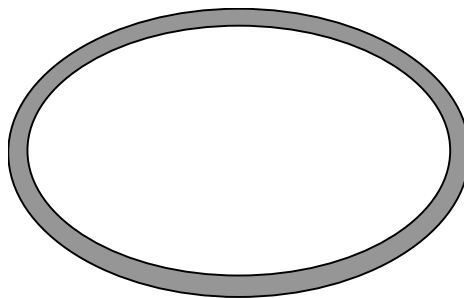


Рис. 4

Право та закон співпадають повністю (рис. 4). Модель передбачає повну гармонію цих явищ і, відповідно, їх понять. Дана модель є утопією.

Теоретично можуть існувати і моделі проміжного (перехідного) характеру, тобто рівневі моделі, які матимуть місце при переході від однієї з базових (перших трьох) моделей до іншої і які б ще повніше відображали злиття і співіснування таких феноменів, як право (ціле) і закон (частина цілого).

До недавнього часу, на момент перебування України у складі СРСР, їй відповідала третя модель, з точки зору перспектив сучасного економічно-соціального розвитку передових країн світу, далеко не прогресивна, а, скоріш, навпаки. Сьогодні ми швидше за все відповідаємо першій моделі, коли, поступово долаючи умови тоталітарного режиму, намагаємось побудувати правову державу. Таким чином, якщо четверта модель є утопією, а третьої слід уникати, то нічого кращого не лишається, як взяти взірцем модель другу, яка найповніше відбиває потреби епохи і світові стандарти.

Література

1. *Нерсесянц В. С.* Общая теория права и государства. — М.: Норма, 2002. — С. 43—44.
2. *Кравчук М. В.* Теорія держави і права. — К.: Атіка 2003. — С. 125.
3. *Алексеев С. С.* Теория права. — М.: Изд-во «БЕК», 1994.
4. Популярна юридична енциклопедія / Під ред. О. В. Лавриновича. — К., 2002. — С. 142.
5. Законодавча техніка: практичний посібник / А. Ткачук. — К., 2004. — С. 11.
6. *Хаєк Ф. А.* Право, законодавство та свобода. — К., 1999. — С. 107, 109, 111.
7. Законотворча діяльність, словник термінів і понять. — К.: Парламентське видавництво, 2004. — С. 108—109.
8. *Марченко М. Н.* Теория государства и права. — М., 1995. — С. 143.
9. *Алексеев С. С.* Избранное: наука права, общесоциальные проблемы, публицистика. — М.: Статут, 2003.

О. Ю. Діброва (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

ПРОЦЕСНЕ КАЛЬКУЛЮВАННЯ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ

Процесне калькулювання у науковій літературі має різні назви: Activity Based Costing (ABC Costing) або калькулювання за видами діяльності. В основі цього терміну лежить поняття «процес» як вид діяльності або операція. Проте слід відрізняти процесне калькулювання від попроцесного, характерного для безперервного виробництва (переробка нафти, виготовлення паперу, ткацьке виробництво).

На початку 80-х років XX ст. в світі почали застосовуватися технології, техніка, що призвели до зміни структури затрат, скорочення процесу виробництва продукції, її життєвого циклу. Прибутки зменшувались, бо зростання конкуренції виключало можливість збільшення їх за рахунок підвищення цін на продукцію. Саме тому виник підхід процесного калькулювання, який орієнтується на скорочення тривалості про-

цесу виробництва і відповідних затрат. Його обґрунтували професори Гарвардського університету Р. Купер та Р. Каплан.

Усі традиційні системи калькулювання будуються за принципом, що продукція споживає ресурси, а новий метод передбачає, що продукція споживає процеси, а вже вони, в свою чергу, — ресурси. Такий підхід обумовлювало те, що технологічний час займає всього 15 % тривалості виробництва, а інший час складають операції, пов'язані з транспортуванням, зберіганням, контролем та іншими процесами. Саме вони значно збільшують затрати, але ніяк не впливають на цінність виробу.

Процесне калькулювання — це метод, за яким накладні затрати спочатку групуються за основними видами діяльності, а потім розподіляються між видами продукції, виходячи з того, які види діяльності і в якому обсязі необхідні для виготовлення того чи іншого продукту. Різницю між традиційними підходами і процесним можна побачити, звернувшись до табл. 1.

Таблиця 1

**ПОРІВНЯННЯ ТРАДИЦІЙНОГО ТА ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДІВ
ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ**

Традиційний підхід	Процесний підхід
Чинники на рівні одиниці продукції	Чинники як на рівні одиниці продукції, так і на інших рівнях
Домінування розподілу витрат	Домінування простеження витрат
Звужений, жорсткий підхід до калькулювання	Широкий, гнучкий підхід до калькулювання
Акцент на управління витратами	Акцент на управлінні діяльністю
Мізерна інформація про діяльність	Детальна інформація про діяльність
Максимізація результатів діяльності окремих підрозділів	Максимізація результатів діяльності системи
Застосування лише фінансових показників діяльності	Застосування як фінансових, так і нефінансових показників діяльності

Практичне застосування процесного калькулювання вимагає визначення ставки затрат по процесах, а потім віднесення затрат на продукт залежно від кількості кожного виду процесу, який споживається цим продуктом. Алгоритм та приклад розрахунків ставок процесних затрат наведено у табл. 2.

Таблиця 2

**ОБЧИСЛЕННЯ СТАВКИ ЗАТРАТ ПО ПРОЦЕСАХ
У ВІДДІЛІ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ**

Процеси	База	Плановий обсяг процесів процеси/рік	Планові затрати грн/рік	Ставка затрат по процесам грн/процес
Зміна робочих місць	Кількість змін продукту	500	90 000,00	180,0
Перевірка виробництва	Кількість варіантів	1 200	225 000,00	187,5
Обробка рекламаций	Кількість рекламаций	100	40 000,00	400,0

Таким чином, узагальнюючи наведений вище матеріал, можна визначити методичні засади, на яких базується процесне калькулювання:

- продукція споживає не затрати, а діяльність, яка, в свою чергу, споживає ресурси;
- для визначення вартості виявляють фактори, що формують затрати — так звані кост-драйвери (cost drivers), а також виступають мірилом діяльності, оскільки затрати змінюються пропорційно діяльності;
- на основі факторів, що формують затрати, ресурси розподіляються між центрами виробничої діяльності і відповідними процесами, а вже потім відносяться на конкретні вироби.

Література

1. *Голов С. Ф.* Управлінський облік. Підручник. — 2-ге видання. — К.: Лібра, 2004. — 704 с.
2. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моуен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сєнков. Пер. з англ. 5-го канад. вид. Наук. ред. пер. Н. П. Краснік. — К.: Міленіум, 2002. — 974 с.
3. *Шим Джей К., Сигел Джоел Г.* Методы управления стоимостью и анализа затрат / Пер. с англ. — М.: Информ.-издат. дом «Филинь», 1996. — 344 с.

А. А. Дремлюх (обліково-економічний ф-т, IV курс)

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЕМІСІЇ ОБЛІГАЦІЙ

Розвиток ринкових відносин в Україні супроводжується бурхливим розвитком підприємництва, що призвело до стрімкого зростання попиту на інвестиційні ресурси. Поширення набуває практика залучення таких ресурсів шляхом емісії боргових цінних паперів, що зумовлює все

більшу актуальність проблем обліку облігацій, серед яких виділяють наступні.

1) Облік довгострокових облігацій, випущених з дисконтом / премією.

Знижка додається до сплачуваних відсотків протягом дії позики. Відповідна частина знижки амортизується кожного облікового періоду, при цьому збільшуються щорічні витрати на виплату відсотків, а поточна вартість облігацій буде постійно зростати. До дати погашення позики знижка буде повністю амортизована, балансовий залишок основної заборгованості (поточна вартість облігацій) зросте до суми, що підлягає погашенню (номінальної вартості). Загальні витрати на виплату відсотків складуть суму відсотків і знижки.

Щорічна сума витрат на відсотки за облігаціями визначається шляхом застосування постійної ринкової ставки, що діяла на момент випуску облігацій, до їх балансової вартості.

У Балансі відображається вартість облігації на кінець минулого року, збільшена на суму амортизації знижки відповідно до графіка погашення позики й амортизації знижки.

На розмір **премії** збільшується величина зобов'язань за позикою. Щорічна сума витрат на відсотки за облігаціями визначається шляхом застосування ринкової ставки відсотка, що діяла на момент випуску облігацій, до їх балансової вартості на початок облікового періоду. Сума щорічної амортизації премії розраховується як різниця між величиною виплачуваних відсотків і витратами на їх виплату. Залишок вартості премії за період дорівнює різниці між неамортизованою премією на початок періоду і сумою амортизації премії за цей період.

Балансова вартість облігації на кінець періоду дорівнює номінальній, збільшеній на суму неамортизованої премії відповідно до графіка погашення позики й амортизації премії.

2) Якщо дата розміщення облігацій не збігається з датою виплати відсотків, виникає необхідність відображення в обліку впливу часових різниць між цими датами на вартість облігацій при їх розміщенні і на витрати зі сплати відсотків.

Припустимо, що фактично облігації реалізовано 01.04.2001 р. Інвестор до першої виплати відсотків — 31.12.2001 р. — реально володів облігацією лише 9 місяців і відповідно повинен отримати відсотки тільки за цей період. Але відсотки за облігаціями сплачуються у визначену дату незалежно від терміну їх фактичного продажу. Отже, у цьому випадку покупець облігації повинен сплатити не тільки їх ринкову ціну, але й додатково відсотки за ці три місяці, які будуть йому повернені при першій виплаті. Тому при реалізації позики підприємство показує поточну заборгованість зі сплати відсотків. Крім того, ринкова вартість реалізованих облігацій має враховувати амортизацію дисконту за перші 3 місяці.

3) При незбігу дати нарахування відсотків з кінцем фінансового року відсотки нараховуються із цієї дати до 31 грудня поточного року.

При нарахуванні відсотків також амортизується знижка або премія. В даній ситуації графік погашення позики й амортизації дисконту/премії буде мати наступні особливості:

- за розрахунковий рік береться період, що не збігається з фінансовим роком, а починається і закінчується датою виплати відсотків;
- підраховані величини розрахункового року діляться на дві частини, пропорційні кількості місяців у періоді до кінця фінансового року і після до дати виплати відсотків;
- єдиною базою для розрахунків як за період від дати виплати відсотків до кінця фінансового року, так і за наступним періодом до дати виплати відсотків служить балансова вартість облігацій на моменти виплат відсотків.

4) **Витрати на розміщення позики** складаються із комісійних, юридичних витрат, друку облігацій та їх розповсюдження. Хоча вони скорочують загальні надходження від позики, відповідно до МСБО вони не вираховуються з премії, не додаються до знижки, а відносяться до так званих відстрочених витрат, що є різновидом довгострокових активів.

Такий підхід обумовлений тим, що витрати на розміщення позики сприяють у майбутньому отриманню доходів. Тому, згідно з принципом відповідних доходів і витрат, вони списуються протягом строку дії позики. Для їх амортизації звичайно використовується рівномірний спосіб.

5) При обліку дострокового **погашення позики частковим чи повним їх викупом** на фінансовому ринку відображаються такі операції:

- нарахування відсотків і амортизації по викупленій частині позики з початку року викупу до дати викупу;
- нарахування амортизації витрат на розміщення позики по її викупленій частині з початку року викупу до дати викупу;
- закриття рахунків обліку позики або списання з них її викупленої частини.

При частковому погашенні позики ці операції застосовуються до тієї частини, що погашається.

Наведені вище проблеми не враховують всіх труднощів, які можуть виникнути у процесі обліку облігацій, проте вони є типовими, а тому потребують підвищеної уваги.

Література

1. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Навчально-практичний посібник під ред. С. Ф. Голова. — Дніпропетровськ: «Баланс-Клуб», 2001. — 832 с.
2. Глен А. Вели, Деніел Г. Шорт *основи фінансового обліку* / Пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. — К.: Основи, 1997. — 943 с.
3. Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами/ практичний посібник. — К.: Лібра, 2004. — 880 с.

БАНКРУТСТВО БАНКІВ ТА ЗАХИСТ ІНТЕРЕСІВ ВКЛАДНИКІВ

Банкрутство банків є актуальною проблемою українського законодавства. Оскільки ця процедура досі належним чином не врегульована, виникають питання: нормами якого закону необхідно керуватися в разі банкрутства банку, хто має право ініціювати процедуру банкрутства банку, які повноваження має суд у цій ситуації та як захистити інтереси вкладників

Так, у ч. 2 ст. 5 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» визначено, що особливості провадження у справах про банкрутство банків регулюються Законом «Про банки і банківську діяльність», який, у свою чергу, у ст. 88 зазначає, що законодавство України про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом при розгляді судом справи про визнання банку неплатоспроможним застосовується у частині, що не суперечить нормам цього Закону. Отже, у процесі порушення і розгляду справи про визнання банку неплатоспроможним важко розрізнити, норми якого закону мають бути застосовані.

Концепція Закону України «Про банки і банківську діяльність» базується на засадах майже повного відсторонення судів від процесу порушення справи про визнання банку неплатоспроможним, досить обмеженого судового контролю за ходом задоволення вимог кредиторів у процедурі ліквідації банку та недостатньої прозорості цієї процедури для кредиторів.

У ч. 1 ст. 88 Закону «Про банки і банківську діяльність» закріплено, що на право звернення до суду із заявою про визнання банку неплатоспроможним та його ліквідацію мають: 1) кредитори банку; 2) Національний банк України.

Хоча припис ст. 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність» (далі — Закон) містить визначення неплатоспроможності банку, наявність ознак цієї неплатоспроможності не дозволяє його кредиторам через суд гарантовано порушити справу про визнання банку неплатоспроможним, оскільки необхідною умовою є відкликання НБУ банківської ліцензії (ч. 8 ст. 88 Закону). Також, при підготовці справи до розгляду суддя має отримати обґрунтований висновок НБУ щодо доцільності ліквідації банку або рішення НБУ про відкликання ліцензії та призначення ліквідатора (ч. 4 ст. 88 Закону).

Отже, фактично суд не може порушити справу про визнання банку неплатоспроможним без відкликання НБУ ліцензії у цього комерційного банку, і в той же час суд має зробити запит до НБУ про відкликання ліцензії вже після порушення справи про визнання комерційного банку неплатоспроможним, оскільки негативний висновок НБУ щодо доцільності відкликання банківської ліцензії та ліквідації банку є підставою

для залишення заяви кредитора без розгляду (ч. 5 ст. 88 Закону). Таким чином, фактично саме НБУ, а не суд, приймає рішення про ліквідацію проблемного банку та ініціює процедуру банкрутства. Отож, у Національного банку України просто немає потреби і сенсу звертатись до суду із заявою про визнання банку неплатоспроможним.

Ще однією особливістю банкрутства банків є відсутність можливості санації. Ч. 8 ст. 88 Закону прямо зазначає, що після відкликання банківської ліцензії санація банку не допускається. Оскільки процедура мирової угоди є різновидом санації, це правило поширюється і на процедуру мирової угоди.

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» повністю не врегульовано питання про захист інтересів кредиторів проблемного банку у випадку, коли НБУ не відкликається банківська ліцензія за наявності ознак його неплатоспроможності. У цих випадках НБУ штучно блокується можливість порушення судом справи про визнання проблемного банку неплатоспроможним. Єдиною нормою на захист інтересів кредиторів проблемного банку у цих випадках є припис ч. 6 ст. 88 зазначеного Закону, згідно з яким, якщо банк — боржник не спроможний виконати зобов'язання відповідно до рішення суду про примусове стягнення протягом шести місяців і за цей час не досягнуто домовленостей щодо реструктуризації визначеного боргу, НБУ зобов'язаний відкликати ліцензію та ініціювати процедуру ліквідації банку. У разі відмови НБУ відкликати банківську ліцензію кредитори мають право вимагати у позовному порядку від НБУ відкликання ліцензії.

Тобто, у Законі бракує норм, спрямованих на захист прав і законних інтересів вкладників та інших кредиторів неплатоспроможних банків.

Процедура ліквідації банку має свої особливості і щодо черговості задоволення вимог кредиторів — до першочергових належать вимоги Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ст. 96 Закону). Фонд забезпечує масовим вкладникам відшкодування у певному мінімумі втрати їх вкладів. Так, відповідно до розділу 5 Закону України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» вкладники набувають право на одержання гарантованої суми відшкодування коштів за вкладами за рахунок коштів Фонду з дня настання недоступності вкладів. Фонд гарантує кожному вкладнику відшкодування коштів за його вкладами, включаючи відсотки, в розмірі вкладів на день настання недоступності вкладів, але не більше 1200 грн. Станом на 2004 р. сума була збільшена до 3000 грн, а за прогнозами НБУ найближчим часом передбачається її зростання до 5000 грн. Отже, проблема відшкодування суми, що перевищує гарантований мінімум, залишається відкритою.

Шлях вирішення зазначених проблем є очевидним — необхідно вносити зміни до законодавства з приводу врегулювання процедури банкрутства банків, де б було: спрощено шлях від кредитора до суду та надано фактичну можливість ініціювання процедури банкрутства; чітко розмежовано компетенцію НБУ та суду; врегульовано питання порядку

відкликання банківської ліцензії та передбачено можливість санації та мирової угоди.

Література

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 7.12.2000 р. www.rada.kiev.ua
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 20.09.2001 р. www.rada.kiev.ua
3. Закону України «Про Фонд Гарантування вкладів фізичних осіб» від 14.05.1992 р. www.rada.kiev.ua

М. Євсюкова (юридичний ф-т, IV курс)

ТОРГІВЛЯ ДІТЬМИ — ПРОБЛЕМИ І ДОСЯГНЕННЯ У ПРАВОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ БОРОТЬБИ НА МІЖНАРОДНОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Торгівля дітьми є грубим порушенням прав людини, зокрема дитини. Згідно зі статистикою ООН більш ніж мільйон дівчаток та хлопчиків постраждають від торгівлі ними кожного року.

Торгівля дітьми є проблемою, яка визнана як на міжнародному, так і на національному рівнях. Одним з головних інструментів боротьби з цим злочином є розроблення та прийняття нормативно-правових актів, які спрямовані на подолання цього жакливого феномену.

В міжнародному праві існує ціла низка документів, які містять у положення, які стосуються протидії торгівлі людьми, в тому числі й дітьми. Цей перелік становить понад 20 міжнародних актів і більша їх частина ратифікована Україною.

Аналізуючи міжнародно-правові акти у сфері боротьби з торгівлею дітьми, слід розглянути ті з них, які мають найсуттєвіше значення.

Конвенція ООН про права дитини визначає дитину, як особу «віком до 18 років чи старшу, відповідно до закону, прийнятого у країні» [4, с. 17].

Факультативний протокол до Конвенції про права дитини, що стосується торгівлі дітьми, дитячої проституції та дитячої порнографії дає визначення торгівлі дітьми, але воно є досить рамковим і не-ефективним при кваліфікації злочину. Цей Протокол закликає держави-учасниці криміналізувати всі незаконні дії, пов'язані з торгівлею дітьми.

Ще одним з важливих документів є **Конвенція № 182 про заборону та негайні заходи щодо ліквідації найгірших форм дитячої праці**. Актуальність цього документа виявляється в тому, що згідно зі ст. 3 Конвенції № 182 торгівля дітьми розглядається як одна з найгірших форм дитячої праці. Але, на наш погляд, недоречно вважати торгівлю дітьми однією з найгірших форм дитячої праці, оскільки торгівля дітьми — це перш за все купівля-продаж дитини, що може здійснюватись з метою

примусової праці, втягнення у проституцію, втягнення у порнобізнес, незаконного усиновлення, трансплантації органів та тканин, жебрацтва.

Останнім за часом та найважливішим за своєю суттю міжнародним документом, спрямованим на комплексну протидію торгівлі людьми, став *Протокол про попередження і припинення торгівлі людьми, особливо жінками та дітьми, і покарання за неї (Палермський протокол)*. Цей документ уперше в повній мірі розкриває поняття торгівлі людьми та експлуатації.

Конвенція про громадянсько-правові аспекти міжнародного викрадення дітей (1980 р.) та Конвенція про захист дітей і співробітництво в галузі міжнародного усиновлення (1993 р.) (Гаазькі конвенції) є досить важливими міжнародними документами у сфері протидії торгівлі дітьми. Але, на жаль, ці документи не ратифіковані не тільки Україною, але й багатьма іншими країнами світу, що досить ускладнює процес ефективної боротьби із торгівлею людьми.

Українське законодавство на сьогодні вже має певну нормативно-правову базу щодо боротьби із торгівлею людьми, яка включає в себе як закони, так і підзаконні акти.

Головну роль у протидії та запобіганні торгівлі дітьми відіграють сформульовані у *Кримінальному кодексі України* норми, спрямовані на покарання злочинів, пов'язаних з торгівлею людьми.

Торгівля дітьми є обтяжуючою обставиною, що законодавець відокремлює у ч. 2 ст. 149. Оскільки торгівля дітьми — складне й комплексне явище, то законодавча база України щодо протидії торгівлі людьми не обмежується лише ст. 149 Кримінального кодексу, а включає цілу низку інших норм.

Аналізуючи національне законодавство стосовно протидії торгівлі людьми, можна говорити як про сильні, так і про слабкі його сторони. Відповідно до експертних досліджень вадами ст. 149 КК України є: неконкретність формулювання об'єктивної сторони складу злочину — не існує криміналізації купівлі людини, що призводить до певних труднощів під час кваліфікації дій злочинів; відсутність у нормі певних кваліфікуючих ознак (обман, здійснення злочину в межах України); вузький перелік видів експлуатації дитячої праці; складність доведення факту платної передачі (відсутність понять вербування, перевезення, передачі) [3, с. 66].

Вади у правовому регулюванні торгівлі дітьми не вичерпуються вадами ст. 149 КК України. На сьогодні існує велика проблема незаконного перевезення дітей — громадян України через державний кордон. Відсутність у свідоцтві про народження дитини фотокартки і графі про належність до громадянства не дає можливості провести ідентифікацію дитини та ускладнює контроль за виїздом дітей до країн СНД, а далі — в інші країни світу [1, с. 44].

Ще однією прогалиною національного права є питання щодо міжнародного усиновлення. Сьогодні нагляд за межами України за станом утримання і виховання дітей, усиновлених іноземними громадянами, діє неефективно. Після введення в дію жорсткої регламентації дій по усиновленню

громадян України іноземцями, злочинці знаходять нові шляхи здійснення цих дій: виїзд вагітних жінок за кордон, народження там та платна передача дитини іноземними громадянам з метою усиновлення [3, с. 70].

Проаналізувавши міжнародну та національну правові бази щодо протидії торгівлі дітьми, можна зробити висновок, що це явище визначено проблемою міжнародного характеру і як таке, що потребує боротьби з ним як на міжнародному, так і на національних рівнях. На жаль, існування правової бази не вирішує цієї проблеми в повному обсязі. Вважаємо, що міжнародне співтовариство повинно розробити Конвенцію з протидії торгівлі людьми, де окремим розділом будуть положення щодо протидії торгівлі дітьми, реабілітації дітей, постраждалих від торгівлі людьми. На нашу думку, Україні необхідно ратифікувати деякі міжнародні документи, зокрема, зазначені вище Гаазькі конвенції 1980 р. та 1993 р. Ще одним болючим питанням залишається відсутність механізму імплементації міжнародних документів. Вважаємо, що законодавець повинен внести зміни до національного законодавства щодо врегулювання цього питання.

Література

1. Запобігання торгівлі людьми: Навч.-метод. посібник / К. Б. Левченко, О. А. Удалова, І. М. Трубавіна та ін.; Заг. ред. К. Б. Левченко та О. А. Удалова. — К.: Міленіум, 2004. — 180 с.
2. Запобігання торгівлі дітьми з метою їх використання для примусової праці та сексуальної експлуатації в Україні: Проект звіту соціологічного дослідження за методом швидкого оцінювання / Л. Амджамін, Т. Войтенко, О. Гончарук, К. Левченко та ін. Заг. ред. Ю. Сасенко, О. Петрашук. — К.: 2003. — 72 с.
3. Уразливість дітей щодо комерційної сексуальної експлуатації в Україні (ситуаційний аналіз) / дослідження ЕКПАТ. — К.: 2003. — 106 с.
4. Збірник нормативно-правових актів у сфері захисту прав дітей / Ред. колегія. Державний комітет України у справах сім'ї та молоді. — К.: ЮНІСЕФ, 2003. — 412 с.
5. Запобігання торгівлі людьми: економічні проблеми та шляхи їх вирішення: матеріали Міжнародної конференції 21—22 жовтня 2002 року / О. М. Бандурка, В. С. Венедиктов та ін. — К.: СДМ-Студію, 2003. — 121 с.
6. Запобігання дискримінації, експлуатації та жорстокому ставленню до жінок-трудових мігрантів. Торгівля жінками та дівчатами. — Кн. 6: Інформаційний посібник. — К.: Міленіум, 2004. — 183 с.
7. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України від 5 квітня 2001 року / За ред. М. І. Мелльника, М. І. Хавронюка. — К.: Каннон, А.С.К., 2002. — 1104 с.

А. А. Єрофєєва (фінансово-економічний ф-т, V курс)

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Необхідність розвитку іпотечного кредитування банківськими установами в Україні обумовлена тим, що практика іпотечного кредитування істотно відстає від можливостей економіки і суспільних потреб.

Навіть створення при Кабінеті Міністрів України Державного Фонду молодіжного житлового будівництва, робота якого не залежала від діяльності міністерства (програма по кредитуванню молоді почала діяти у 2000 р.) не вирішило основної проблеми. В черзі на отримання кредиту стоїть 100 тис. молодих сімей (вік — до 35 рр.), тоді як за історію існування Фонду було видано лише 8 тис. кредитів.

В той же час, без державної підтримки умови банківського кредитування житла не доступні для більшості громадян. Сума виплат по кредиту розраховується по складному відсотку й загальна сума може перевищувати вартість квартири в 1,5 рази і більше. Крім того, до виплати відсотків по кредиту додаються додаткові витрати: страхування квартири, життя і втрати працездатності — це ще 0,5—2 % від загальної суми.

Для вирішення вказаної проблеми було прийняте рішення про співробітництво банківського сектора з державним. Яскравим прикладом такого співробітництва є АКБ «Укрсоцбанк». Він активно працює з Державним Фондом сприяння молодіжному житловому будівництву по програмі часткової компенсації процентної ставки по кредитах комерційних банків молодим родинам і самотнім молодим громадянам на придбання житла на первинному і вторинному ринку нерухомості строком до 15 років.

Для зарахування часткової компенсації¹ процентної ставки філія банку, що надає кредит, відкриває поточний рахунок позичальнику. Компенсація здійснюється з розрахунку дисконтної ставки НБУ. Фактичний розмір компенсації для кожного конкретного позичальника розраховують регіональні відділення Фонду, виходячи з норми — 21 кв. м житлової площі на одну особу та додатково 20 кв. м. на родину. При цьому розрахункова вартість квадратного метра складається залежно від регіону.

Після попереднього погодження питання одержання компенсації у регіональних відділеннях Фонду кандидати на її одержання звертаються в банк. Після позитивного рішення банку у відношенні кредитування Фонд надає позичальникам довідку, в якій фіксується ухвалення остаточного рішення про надання часткової компенсації процентної ставки. У випадку, якщо Фонд не надає зазначену довідку, позичальник може одержати кредит у банку без подальшого відшкодування процентної ставки.

Розмір авансового внеску затверджений на рівні 20 % вартості житла.

УМОВИ КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛА АКБ «УКРСОЦБАНК»:

<i>Особистий внесок позичальника:</i>
20 % — при вартості квартири до 100 тис. дол. США;

¹ Встановлена 7,5 % від розміру відсоткової ставки за користування кредитом.

30 % — при вартості квартири від 100 до 150 тис. дол. США.
Кредит може надаватися без власного внеску клієнта за умови надання у заставу разом з житлом, що буде придбано за кредитні кошти, іншої ліквідної нерухомості або майнових прав на депозит.
2. Термін кредитування — до 15 років.
3. Валюта кредиту — гривня (при кредитуванні до 5 років), долар США, євро.
4. Розмір кредиту — від 1 тис. до 105 тис. дол. США.
5. Відсоткова ставка:
За кредитами терміном від 1 до 5 років включно:
13 % (в іноземній валюті);
20 % (в національній валюті);
за кредитами терміном від 5 до 15 років включно:
14 % (в іноземній валюті);
6. Забезпечення повернення — застава та страхування житла, придбаного за кредитні кошти.
7. Обов'язковому страхуванню за рахунок позичальника підлягають:
заставлене майно на випадок пожеж та ударів блискавки, стихійних явищ, вибуху газу, компресорів, котлів;
життя позичальника.
8. Погашення кредиту — щомісячно, можливе дострокове повернення кредиту.

Передбачена можливість кредитування придбання житла без авансу, під заставу вже існуючої нерухомості та нерухомості, що була придбана за рахунок кредиту. Якщо позичальник передає в іпотеку дві квартири (існуючу і ту, що купує за рахунок кредитних засобів) — кредитування може здійснюватися без авансованого внеску. При цьому розмір кредиту, що забезпечується переданою в іпотеку першої квартири, встановлюється в обсязі 50 % від ринкової вартості цієї квартири. Перша квартира може бути виведена з-під іпотеки банку, коли позичальник погасить заборгованість по кредиту в розмірі не меншому, чим базовий аванс, установлений для відповідного терміну кредитування.

Приведений аналіз дозволяє зробити висновки про наступні переваги іпотечного кредитування :

- нагода швидше отримати нерухомість, котра без використання кредиту була довгоочікуваною або недоступною;
- можливість для позичальника придбання матеріальних фінансових активів вартістю, що перевищує суму, яку б він міг заплатити, виходячи тільки з його власних заощаджень;
- оперативність у придбанні житла в зручний час, у т.ч. при зниженні цін на житло, а також при недостатності власних коштів у позичальника.

За даними Української національної іпотечної асоціації обсяг виданих житлових кредитів українськими банками на початок 2005 р. скла-

На основі співробітництва між комерційними банками і Державним Фондом молодіжного будівництва банківське довгострокове кредитування повинно стати одним із пріоритетних напрямів інвестування реального сектору економіки завдяки своїй доступності так і внаслідок збільшення попиту з боку населення України.

Література

1. *Святненко А.* Ипотечное кредитование: В 2005 году банкиры обещают в два-три раза увеличить объемы кредитов // Зеркало недели. — 02—08.03.05. — № 12. — С. 12.
2. *Лысенко Е.* Кого и как кредитует единственный в Украине специализированный банк микрокредитования // Деловая столица. — 04.03.05. — № 14. — С. 11.
3. *Задерей Н.* Кредит недоверия // Контракты. — № 10. — от 07.03.2005. — С. 15.
4. *Татарина Л.* Это сладкое слово «ипотека». — Почему так непросто купить квартиру в кредит // Бизнес. — № 5. — от 03.01.05. — С. 9—10.
5. Укрсоцбанк снизил минимальный размер первого взноса по программе ипотечного кредитования до 20 % // Українські Новини. — № 12. — від 11.03.2005. — С. 6—9.

Д. О. Желтяков (фінансово-економічний ф-т, II курс)

ЦИКЛИ ТА ЦИКЛІЧНІ КРИЗИ: ДОСЛІДЖЕННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ І-І ТРЕТИНИ ХХ СТОЛІТТЯ

Ще у XVIII столітті Франсуа Кене в основу першої макроекономічної моделі поклав повторення виробничих процесів та їх поступове відтворення. Але ж процес відтворення майже ніколи не буває рівномірним, не завжди являє собою поступальний рух економічного зростання, що свідчить про його циклічний характер. Причини циклічних коливань економісти пояснювали по-різному. Так Ж. Б. Сей та Д. Рікардо вважали загальні кризи неможливими (існують лише часткові кризи надвиробництва). Дж. М. Кейнс та Е. Хансен казали, що все через недостатню схильність людей до споживання, монетаристи ж бачили при-

чини криз у недоліках грошово-кредитної політики держави. Свої погляди на це висвітлювали й вітчизняні економісти.

На третє запитання із «Занепаду Європи» відповів вже через 50 років російський історик та етнограф Лев Гумільов у своїй теорії етногенезу.

Отже, в сучасній економічній теорії немає єдиного підходу щодо причин економічних криз та способів виходу з них. Досить часто сучасні економісти обмежуються загальними зауваженнями про те, що причини циклічного руху полягають у складному і суперечливому характері різноманітних сил і факторів, що впливають на рух і розвиток ринкової економіки.

Актуальність тезів обумовлена перш за все сучасним станом економіки України. Так, починаючи з розпаду СРСР у країні спостерігаються явно виражені кризові явища. Починаючи лише з 1999 р., наша економіка відроджується. Але, якщо зважати на емпірично виведені та неодноразово доведені К-хвилі Кондратьєва, то вже найближчим часом (5—10 років) в світовій економіці досягнеться пік підвищувального періоду, основною характеристикою якого за Кондратьєвим є активізація політичної діяльності у житті суспільства (що, до речі, ми зараз можемо спостерігати у світі). А отже, вже сьогодні потрібно замислитися над появою проблем, пов'язаних з цим, й запобігти їх виникненню.

Література

1. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры // Н. Д. Кондратьев. Избранные сочинения. — М.: Экономика, 1993. — С. 24—83.
2. Кузьменко В. П. Дослідження динаміки соціально-економічних циклів // Статистика України. — 1999. — № 1. — С. 54—59.
3. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов — М.: Наука-РОССПЕН, 1997. — С. 277—330.
4. Шпенглер О. Закат Европы: Очерки морфологии мировой истории: Т. II. Гештальт и действительность. — М., 1993. — С 268, 269.

І. Й. Жига́дло (ф-т маркетинг, IV курс)

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Протягом усього періоду незалежності для України є дуже важливим питання трудової еміграції. Дослідженням проблеми зовнішньої трудової міграції займалися багато вчених та науковців. Це зокрема О. Позняк у своїй праці «Масштаби зовнішніх трудових міграцій», О. Заклекта, В. Юрченко та О. Шиманська у своїй праці «Трудова еміграція

як умова розвитку міжнародного ринку праці», О. Малиновська, С. Вовканич, Х. Копистянська, Л. Ноджак та інші. Особливої актуальності воно набуло протягом останніх років. Адже згідно з даними проведеного у березні 2001 р. Державним комітетом статистики України обстеження 8 тис. домогосподарств у восьми областях України (Донецька, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Рівненська та Чернівецька) чисельність громадян, які працюють за кордоном, становить щонайменше 1 млн осіб [1, с. 333]. За іншими даними, обсяг трудових мігрантів українців коливається в межах від 2,5 до 7 млн особопереміщень на рік [3, с. 26]. Такі великі цифри пояснюються, перш за все, тим, що в нашій країні обмежені можливості отримати високооплачувану роботу, значний рівень безробіття (у 2004 р. складав приблизно 3,3 %), низький рівень заробітної плати (в Україні вартість робочої сили становить 45 центів на годину, тоді як у Німеччині — 25 доларів США, в Японії — 16,5, у США — 15,5, Великобританії — 13, Мексиці — 3 дол. США на годину [4, с. 11]) тощо.

Відтік з держави робочої сили та приплив іноземної має двозначний характер, адже має як позитивні, так і досить серйозні негативні наслідки. Основним позитивним наслідком, на мою думку, є покращання іміджу України як демократичної держави, що забезпечує громадянам вільний вибір місця праці і проживання. Цей момент є вкрай важливим з огляду на події, що нещодавно відбулися у політичному житті нашої держави та на державну політику в галузі євроінтеграції, адже є одним із чинників вірогідності вступу України до ЄС. Основним негативним наслідком зовнішньої трудової міграції є, на мою думку, вплив з держави найконкурентоспроможнішої й найкреативнішої робочої сили.

Тож, зрозуміло, що існує необхідність серйозної уваги з боку держави. Роль держави наразі фактично обмежилася ліцензуванням суб'єктів підприємницької діяльності, що займаються посередництвом у працевлаштуванні за кордоном (хоча це теж дуже важливо, адже протягом лише двох з половиною років за порушення законодавства були позбавлені ліцензій 454 такі фірми [1, с. 336]), і переговорами із зарубіжними країнами щодо спільного використання робочої сили, які зрідка завершуються підписанням відповідних угод.

А було б дуже доцільно активізувати участь у працевлаштуванні за кордоном державних служб зайнятості. Їх потенціал, кадри, досвід, технічна база дають змогу надавати громадянам конкурентоспроможні послуги у працевлаштуванні за межами України. Такі послуги були б доступнішими, дешевшими, якіснішими, ніж послуги сумнівних фірм-посередників і приносили б певний дохід службі зайнятості. Також центри зайнятості могли б сприяти об'єктивному інформуванню заробітчанин про умови і можливості виїзду на роботу за кордон, надавати їм юридичні консультації.

Дуже важливим моментом є оформлення віз. Необхідна активна дипломатична робота держави, спрямована на послаблення візових режимів. На даний момент ведеться активна політика, спрямована на вступ

до ЄС, який надасть можливість громадянам нашої країни вільно пересуватись у межах всього Європейського Союзу. Але потрібно домагатись спрощення візового режиму і з іншими країнами, які є потенційними імпортерами української робочої сили (США, Росія тощо).

Ще одним із шляхів вдосконалення державного регулювання зовнішньої трудової міграції є підписання угод і різних форм гнучких домовленостей про взаємне працевлаштування з країнами, що використовують українських працівників. За подібною угодою у 90-ті роки щорічно у Західній Європі було працевлаштовано 200 тис. поляків [1, с. 337]. Україна ж досі жодної такої угоди не підписала.

Наступним шляхом є приєднання до міжнародно-правових документів про захист прав працівників-мігрантів. Це конвенції МОП № 97 і № 143, Європейська соціальна хартія (ст. 19), Європейська конвенція про правовий статус працівників-мігрантів 1977 р. Це сприятиме підвищенню міжнародного авторитету, буде імпульсом до приведення національного законодавства у відповідність з міжнародними нормами, і відповідно євроінтеграції.

Було б досить корисним збільшення числа дипломатичних і консульських представництв України в країнах-імпортерах української робочої сили, посилення культурного співробітництва тощо.

З огляду на поточну ситуацію в країні найважливішу увагу потрібно приділяти забезпеченню умов повернення працівників-мігрантів. Так, одним із заходів щодо створення подібних умов може бути створення спеціальних пільг при створенні власного бізнесу (спеціальні умови ліцензування, пільгове ввезення машин і устаткування тощо). Це мотивувало б емігрантів до повернення і сприяло припливу коштів у національне виробництво, причому коштів громадян України, що є дуже важливою деталлю у наш час спільних підприємств і транснаціональних корпорацій.

Але на мій погляд, важливим є виховання патріотичного ставлення до країни в школах і дитсадках, адже тоді мігранти обов'язково повертатимуться, а чисельність працівників мігрантів значно зменшиться.

Важливим шляхом удосконалення державного регулювання зовнішньої міграції є також забезпечення надійних і дешевих каналів переказування валюти українськими заробітчанами, щоб знизити до мінімуму незаконні перевезення коштів. Необхідно було б розробити певну систему зарахування часу роботи за кордоном у трудовий стаж, порядок соціального страхування, який би поширювався на працівників-мігрантів.

Відслідковувати, вивчати і контролювати міграційний процес повинен спеціально для цього створений орган виконавчої влади — Державна міграційна служба. Хоча зараз і проводиться новим урядом політика скорочення різноманітних служб і відомств, на мою думку, створення такого органу державної влади є об'єктивною необхідністю в даних умовах.

Отже, ми бачимо, що регулювання державою зовнішніх міграційних процесів не відповідає реальним потреб, тому необхідне вдосконалення за зазначеними шляхами. Звичайно, основним об'єктом регулювання має бути створення умов повернення мігрантів, адже є вкрай важливим для розвитку національної економіки. Тому, можливо, і вдосконалення державного регулювання потрібно починати з цього. Але, як я вже зазначала, вдосконалення державного регулювання зовнішньої трудової міграції повинно розпочинатись із перегляду основних напрямків виховання дітей і молоді у дусі патріотизму.

Література

1. Малиновська О. Зовнішня трудова міграція: можливі напрями державного регулювання // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. — 2003. — № 4. — С. 333—341.
2. Позняк О. Масштаби зовнішніх трудових міграцій населення України // Україна: аспекти праці. — 2002. — № 6. — С. 37—40.
3. Вовканич С., Копистянська Х., Ноджак Л. Розвиток інтелектуального потенціалу та зовнішньоміграційні процеси // Регіональна економіка. — 2004. — № 2. — С. 23—25.
4. Заклекта О., Юрченко В., Шиманська О. Трудова еміграція як умова розвитку міжнародного ринку праці // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. — 2002. — № 4. — С. 9—19.
5. Рахимов Р., Нурмахмадов М. Внешняя трудовая миграция и политика занятости // Общество и экономика. — 2002. — № 2. — С. 131—141.
6. Степанов В. Утечка умов: угрозы мнимые и реальные // Управление персоналом. — 2001. — № 10. — С. 29—31.

О. О. Зарва (ф-т економіки та управління, I курс)

КЛАСИЧНА КОНЦЕПЦІЯ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ УМОВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Проблема визначення економічної спеціалізації є зворотнім боком популярних теорій інтеграції й глобалізації, але на сьогодні їй приділяється несправедливо менша увага. В результаті сучасне розуміння проблеми спирається на класичну концепцію, засновану на мінімізації компаративних («відносних») витрат виробництва за принципом порівняльних переваг [2, с. 5—6]. Але ж з часів викладення класичної теорії А. Смітом та Д. Рікардо минуло близько 200 років, протягом яких «економічне обличчя» світу зазнало суттєвих змін. Не виправдалися сподівання класиків на збалансований розвиток економік світу через їх інтегрованість й звідси взаємообумовленість. «Відношення середніх доходів населення найбагатших країн світу до найбідніших зросло з **9 : 1** наприкінці XIX ст. до **60 : 1** на межі XX—XXI ст. В результаті на сьо-

годні 80 % населення світу живе в країнах, які виробляють менше 20 % світового доходу» [4, с. 1]. Тож чи містить класична концепція спеціалізації в контексті сучасних умов економічного розвитку такі протиріччя, що роблять її застарілою?

Фактори економічного розвитку поділяються на *екстенсивні* (обсяги ресурсів) та *інтенсивні* (НТП, нагромадження капіталу або фондоозброєність, освіта і професійна підготовка та ін.) [1, с. 396, 400—402]. В сучасних умовах існує складний комплекс галузей, тісно пов'язаних з інтенсивним розвитком. Вони абсорбують фактори інтенсивного зростання і розвиваються на основі якісних модифікацій, які самі ж і виробляють одне для одного. Тому ці галузі є науко-, техно-, капітало- й інтелектуаломісткими, а їх продукція має високий науковий, капітальний потенціал. На практиці вони найчастіше пов'язані з виробництвом новітніх технологій або їх похідних (обчислювальної та електротехніки, автомобілів, фармацевтичних виробів тощо), а також наданням послуг. На противагу їм існує комплекс галузей екстенсивного розвитку, для яких характерна відносна ресурсомісткість (трудо-, земле-, матеріаломісткість).

Для менш розвинутих країн, низький рівень особистого економічного добробуту та низька продуктивність в яких взаємно відтворюються циклічно за механізмом порочного кола бідності, характерні *низька якість над чисельної робочої сили, обмежена фондоозброєність, негнучкість та низькі темпи НТП* [1, с. 890—901], що обумовлює порівняльні переваги в галузях екстенсивного розвитку. Але спеціалізація на них, доцільна за класичною концепцією, гальмуватиме розвиток економіки в майбутньому, збільшуючи розрив з розвинутими країнами, що суперечить тій самій концепції.

Чому виникає подібна суперечливість? За класичною теорією збалансованість розвитку економік досягається через динамічний обмін продуктами спеціалізації. Але слаборозвиненим країнам властива низька продуктивність *не тому, що вони не мають власних засобів її підвищення*, а тому, що в їх економіці *не закладено передумов ефективного використання* цих засобів. Тому ввезення зарубіжних технологій і обладнання для бідної країни еквівалентні усуненню симптомів хвороби замість ліквідації її причин.

За своєю математичною сутністю принцип порівняльних переваг дозволяє економікам максимізувати сукупне виробництво на основі параметрів єдиномоментного стану. В подібній інтерпретації він цілком задовольняв умовам економічного розвитку в XIX — на початку XX ст., який відбувався переважно на екстенсивній основі [3, с. 1]. Відокремлений від економічної системи НТП мав характер випадкових віддалених у часі проривів [1, с. 589]. Людський капітал не розглядався як фактор розвитку, а освіта мала здебільшого естетичне, аніж професійне значення. З цих причин реалізація основного капіталу відбувалася за рахунок кількісного нагромадження, а не якісної модернізації. Машини були альтернативою людській продуктивній силі, а не засобом її

підвищення. Отже, на ті часи не існувало комплексу інтенсивного розвитку — тому на ньому не можна було спеціалізуватися.

Але в 50—60-х рр. XX ст. відбулись перші етапи *НТР*, у ході яких наука перетворилася на активну продуктивну силу капіталістичної економіки. Швидкі модернізація й ускладнення техніки вимагали особливої кваліфікації, тому ринок праці сегментувався. Робітник і машина стали двома частинами цілого, продовжує зростати продуктивність в галузях, які виявилися гнучкими до змін. За всіма ознаками відбулося становлення комплексу галузей інтенсивного розвитку, що є запорукою довготривалого прогресу.

Зважаючи на ці зміни, слід переоцінити зміст класичної концепції спеціалізації. Оскільки в сучасних умовах її суперечність узагальнюється як *статична максимізація за рахунок динамічної оптимізації* ефекту розподілу ресурсів, слід модифікувати принцип *статичних* порівняльних переваг до *динамічних*, за якими бідна економіка мала б цілеспрямовано *створювати статичні порівняльні переваги* в галузях інтенсивного розвитку для того, щоб потім використовувати їх для динамічно ефективнішого розподілу ресурсів.

«Кейнсіанська революція» 30-х років довела, що в умовах динамічної економічної реальності класичні теорії виявляються зовсім не «непохитними істинами», як вважалося раніше. Наведений аналіз розкриває ще один «пролом» у класичних апріоріях, «пробитий» стрімким розвитком, і «залатати» його можуть лише зусилля сучасної економічної думки. Привернути увагу творчої ініціативи до проблем класичних теорій (за ілюстрацією конкретної суперечливості) — найважливіша мета даних тез.

Література

1. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Международные экономические отношения.: Учебник / Под общ. ред. В. Е. Рывалкина. — М.: дипломатическая академия при МИД РФ, 1997.
3. Туроу Л. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир / Пер. с англ. А. И. Федорова. — 1996. Гл. 4: «Плита вторая: эпоха искусственной интеллектуальной промышленности» з http://www.netda.ru/belka/texty/thurow/tur_chp4.htm
4. Ненсі Бердсол, віце-президент Інтер-Американського Банку Розвитку: «Життя несправедливе: нерівність в глобальному світі» (в перекладі) з <http://dialogs.org.ua/ru/material/full/1/262>

А. С. Звягін (юридичний ф-т, II курс)

СТРАТЕГІЇ ВХОДЖЕННЯ МОЛОДІ В СУСПІЛЬНЕ ЖИТТЯ

Особливості сучасного життя людини визначаються надзвичайною варіативністю її повсякдення. У наш час навколишній світ випереджає у своєму розвитку адаптивні можливості людини. Тому перед завбачливими представниками молоді постає питання: «Як знайти своє місце у житті? Як вписатися в існуючі реалії?» Об'єктивно виникає потреба в розробці конкурентної стратегії, яка б стала основою виживання та успішного входження в суспільне життя.

Що ж таке стратегія загалом? *Стратегія* — це встановлена на довгостроковий період сукупність норм, орієнтирів, способів і правил діяльності, що забезпечує професійне зростання, високу конкурентоспроможність людини та зміцнює її здатність до виживання у конкретній життєвій ситуації.

Кожний індивід будує власну адаптивну стратегію, спираючись на конкретні життєві ситуації, які являють собою систему відношень до світу, визначають поведінку адаптанта. Саме з таких фрагментів і складається вся життєдіяльність суб'єкта. Оскільки більшість ситуацій вимагають активних дій, то це спричиняє переосмислення, переорієнтацію життєдіяльності особистості.

Виходячи з цього, можна зазначити, що *стратегія входження молоді в суспільне життя* є цілеспрямованою і спланованою (з урахуванням оптимального розподілу власних ресурсів) довгостроковою діяльністю, побудованою на пріоритетах і правилах, керуючись якими молоді індивіди здійснюють самостійні вчинки, дії, кроки з метою отримання позитивного результату (тобто досягнення поставлених цілей) щодо визначення та знаходження місця людини серед її соціального оточення.

Для того щоб визначити, які особистісні якості є пріоритетними для молоді, звернімось до даних моніторингу Інституту соціології НАНУ. Для самооцінки особистісних якостей, які опитувані виявили у скрутних ситуаціях, було запропоновано вісім дихотомій: чіткий аналіз ситуації — недостатнє розуміння її; упертість — гнучкість; рішучість — обережність; працездатність — непрацездатність; оптимізм — песимізм; активність, ініціативність — пасивність; удачливість — невдачливість; досвід — недосвідченість; серед них належало відзначити всі відповіді, що підходять.

У результаті дослідження було виявлено, що більше виборів певної якості припадає на ту позицію кожної дихотомії, яка видається респондентам «позитивною», й відповідно менші частки — на іншу, «негативну». Згідно з оцінками в цілому за вибіркою, з усіх запропонованих дихотомій лише дві не утворюють чіткого протистояння «позитив—негатив» — дихотомії «рішучість — обережність» (близько 16—18 % респондентів за вибіркою) та «удачливість — невдачливість», причому останні якості помітили за собою лише близько 5 % опитаних за вибіркою.

Ті, хто пережив якусь складну ситуацію впродовж останнього року, з усіх якостей найчастіше відзначають у себе оптимізм (34 %). Дещо менше його помітили у себе ті, хто не переживав скрутних ситуацій (27

%). З усіх, хто зазнав негараздів, за самооцінками, порівняно оптимістичнішими є ті, хто мав проблеми зі здоров'ям (близько 40 %); менш оптимістичні ті, хто мав психологічні ускладнення (28 %).

Ясне мислення та чіткий аналіз ситуації — друга за популярністю якість, яку відзначають у себе близько чверті опитаних; дещо більше (29 %) — серед тих, хто мав психологічні негаразди; дещо менше (23 %) — серед тих, хто мав матеріальні ускладнення.

Третя якість, за самооцінками найбільш притаманна населенню, — працездатність; її також частіше відзначають у себе ті, хто опинився у скрутних ситуаціях (23 %), ніж ті, з ким цього не траплялося (17 %). Найчастіше оцінюють себе як працездатних ті, хто мав матеріальні проблеми (близько 29 %).

Наступною є пара якостей «рішучість — обережність», п'ятою за популярністю є «упертість — цілеспрямованість» (близько 14 % за вибіркою). Така особистісна характеристика, як досвід, посідає, за самооцінками людей, у низці інших якостей лише шосту позицію: в цілому близько 13 % опитаних рефлексували власне звернення до нього в скрутних ситуаціях.

Щодо дихотомії «активність — пасивність», то за нею у середньому за вибіркою лише кожен десятий з опитаних характеризував себе як ініціативного, активного у скрутних ситуаціях.

Серед нечисленних інших відповідей зазначено такі якості: віра в Бога; здатність на компроміс; уміння вижити; страх; емоційність; впевненість у собі; зібраність; терпіння.

Таким чином, наведені самооцінки демонструють життєву важливість, яка була доведена практикою, всіх перелічених позитивних якостей, бо до них апелюють люди в моменти кризи.

На основі соціологічних даних можна виділити два шляхи, що обирає молодь. Перший — це активна життєва позиція, що базується на визначенні першочергових цілей та втілення їх у життя. Цю стратегію обирають молоді люди, що хочуть вписатися в існуючі реалії, розкрити свій внутрішній потенціал. Вони концентрують всі сили, використовують всі наявні ресурси для того, щоб досягти поставленої мети. Їх починання зорієнтовані на довгострокову перспективу, вони завжди намагаються прогнозувати суспільні зміни, що можуть позначитися на їх подальшому житті. Ці ініціативні люди не бояться ризикувати та експериментувати, тому постійно розвивають, вдосконалюють свої адаптивні можливості. Вони легко долають конкурентів, бо навчилися пристосовуватися там, де інші опиняються у скруті.

Другий шлях розвитку є повною протилежністю першого. Його послідовники надають перевагу лише споживанню, займають споглядальницьку позицію. Потрапляючи у складні ситуації, їм не вистачає адаптивних можливостей для виходу з кризи. Вони дуже вразливі, залежать від соціального оточення (рідних, друзів, колег, сусідів, знайомих). Обрана стратегія перешкоджає успішному входженню у суспільне життя.

Для успішного входження людини у суспільне життя, молодь повинна усвідомити природу, сутність людини, як соціальної істоти. Кожному індивіду надається можливість вільно формувати особисті орієнтири, ідеали та долати внутрішні протиріччя. Від того як людина скористається своїми конкурентними перевагами, яку стратегію обере, й залежить, чи знайде вона себе у стрімкому потоці життя.

Література

1. Туленков М. В., Крутін Г. І. Поведінкові стратегії безробітних на ринку праці (соціологічний аспект): монографія. — К.: ІПК ДСЗУ, 2004. — 130 с.
2. Українське суспільство 1994—2004: соціологічний моніторинг / За ред. Н. Паніної. — К., 2004. — С. 3.
3. Философский словарь. Справочник студента / Кириленко Г. Г., Шевцов Е. В. — М.: Филологическое общество «СЛОВО»: ООО «Издательство АСТ», 2002. — 704 с.
4. Ходорівська Н. В. Ситуаційні негативи повсякдення та адаптивні ресурси людини // Соціологія: теорія, методи, маркетинг: науково-теоретичний часопис. — 2004. — № 4. — С. 12.

П. Ю. Ілляшенко (фінансово-економічний ф-т, II курс)

В ПОШУКАХ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Постановка зазначеної теми нерозривно пов'язана із поняттям кризи економічної теорії. Під кризою економічної теорії розуміється її неадекватність розв'язати поставлені проблеми прийнятими в теорії методами. В ХХ ст. цими проблемами були Велика депресія 1930-х рр., стагфляція 1970-х і негативні наслідки глобалізації 1990-х.

Пов'язано це, в першу чергу, зі специфікою економічної науки, яка завжди прагнула відповідати класичним критеріям науковості, що вимагало високого рівня формалізації та абстрактності. Але, як суспільна наука, економічна теорія наближуючись до цих ідеалів, втрачала певний рівень адекватності, через велику кількість припущень.

У загальному випадку критика економічної теорії зводиться до того, що результат дії економічних моделей визначається факторами, дія яких не була попередньо врахована. Іншими словами, полеміка ведеться з приводу реалістичності припущень покладених в основу усіх економічних моделей, тобто таких припущень, що формують ядро (парадигму) сучасної економічної науки. Під парадигмами Томас Кун розумів «визнані усіма наукові досягнення, які протягом певного часу дають науковому співтовариству модель постановки проблем й їх вирішень» [2, с. 54].

Парадигма сучасної економічної науки виглядає наступним чином:

- 1) досліджується проблема — задоволення необмежених потреб за допомогою обмежених ресурсів;
- 2) головне завдання — пошук найефективнішого шляху використання обмежених ресурсів;
- 3) принцип методологічного індивідуалізму;
- 4) принцип раціональності поведінки;
- 5) ефективність, як базовий показник якісного аналізу;
- 6) рівновага, як базовий показник кількісного аналізу.

Виходячи з такого визначення парадигми економічної науки, легко з'ясувати, що сучасною економічною наукою є неокласична економічна теорія (НЕТ). Звертаємо увагу на те, що не треба плутати НЕТ, як провідну сучасну економічну науку та неокласику, у значенні лібералізму для позначення одного із напрямків НЕТ.

Предметом найбільшої критики є модель поведінки споживача, що має наступну загальну характеристику:

Можливості споживача. Вважається, що споживач має повну та досконалу інформацію про ціни та товари і неспроможний вплинути на ціну та розмір власного доходу в процесі споживання.

Вподобання споживача. Найбільше число допущень у НЕТ пов'язано із визначенням властивостей вподобань. Людина розглядається як функція корисності, або ж як набір вподобань, і до набору припущень входять аксіоми впорядкованості, транзитивності, незалежності, ненасиченості та поняття рефлексивності.

Задача оптимізації. В умовах обмежених ресурсів процес вибору набуває характеру розв'язання задачі на оптимізацію. Тобто процес вибору має лише кількісну сторону.

З приводу реалістичності названих припущень точиться багаторічна полеміка, в яку втягнуті кращі економісти світу. Відповідно, більш як за сто років критики НЕТ створили певні альтернативні підходи до бачення та аналізу економічної дійсності. Але НЕТ, із просто дивовижною вдачею, завжди вдавалося проковтнути новий напрям, трансформуючи його у власний структурний елемент.

З цього приводу влучним є вислів Д. Норта, що те, що ми звикли називати кейнсіанською революцією, є лише відносно вдалою спробою «державного перевороту» у царині Мейнстріму (НЕТ).

Таких «переворотів» було достатньо, серед них: кейнсіанство та монетаризм, неінституціоналізм, еволюційний інституціоналізм та інші. Усі ці течії побудовані на базі НЕТ, отже не є її альтернативами.

На особливу увагу заслуговує нова інституційна економічна теорія, що має на меті модифікувати парадигму НЕТ (О. Уільямсон, Д. Норт, Ф. Найт) та поведінкова економіка (Д. Канеман, А. Тверски, В. Сміт), що є новою наукою на зламі економіки та психології.

Окремої дискусії заслуговує тема зміни погляду на природу світу загалом і, відповідно, зміни економічної парадигми. Найпопулярнішим серед економічних футурологів є концепція «постмодерну» та «постмодернної економіки» (Осіпов) зокрема та концепція розвитку

суспільства на основі «цивілізаційної парадигми» (Пахомов, Павленко).

Досліджуючи поставлену тему, ми приходимо до висновку, що сучасна економічна наука має набір серйозних вад, але на даному етапі все ще залишається безальтернативною. В 70-х роках Імре Лакатош сказав, що до тих часів, коли з'явиться нова парадигма, здатна не лише пояснити та передбачити явища, які були вивчені діючою наукою, але й пояснити та передбачити те, що діюча наука була не в змозі, буде існувати ефект поглинання нових ідей існуючою парадигмою.

Отже, як казав А. Дерєбера: «Якщо в тебе є щось краще — запропонуй, якщо ні — пристосовуйся» [3, с. 12].

Література

1. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. — СПб.: «Экономическая школа»; М.: Юрист, 1998. — 454 с.
2. Кун Т. Структура научных революций. — М.: Прогресс, 1977. — 300 с.
3. Полтерович В. М. Кризис экономической теории http://e2000.kyiv.org/biblioteka/biblio/stat/crisis_ek.html

Т. В. Іщенко (фінансово-економічний ф-т, I курс)

СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

З розбудовою основ ринкової економіки в Україні постала задача становлення та розвитку ринкової інфраструктури. Найчастіше інфраструктуру визначають, як комплекс інститутів, що забезпечують нормальне, безперервне функціонування ринку, виконують функції посередників, прискорюють товарно-грошовий кругообіг між домогосподарствами та фірмами.

Термін «інфраструктура» був уперше використаний ще на початку ХХ ст. для позначення об'єктів і споруд, що забезпечували життєздатність збройних сил. Пізніше під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей, що обслуговують функціонування всієї економіки. В наш час проблематика ринкової інфраструктури виглядає доволі актуальною.

Ринкова інфраструктура містить багато елементів. На ринку товарів та послуг вона представлена товарними біржами, підприємствами оптової та роздрібною торгівлі, на ринку праці — службою зайнятості. На ринку цінних паперів — це фондова біржа, на кредитному ринку — банківська система, страхові компанії та інші установи, що здатні мобілізувати вільні кошти та перетворювати їх на кредити. Часткою інфраструктури

ктури є також державні фінанси, законодавство та правова система. Відсутність або слабкість останньої перетворює ринок на «дикий», робить економіку кримінальною.

Тож перед країнами, що переходили від командної економіки до ринкової, постала нагальна задача створення ринкової інфраструктури. Формування наведених елементів інфраструктури розпочалося в Україні одночасно з початком ринкових перетворень.

Визначальна роль у ринковій інфраструктурі належить біржам. В Україні відбувається постійне зростання частки товарних і товарно-сировинних бірж в їхній загальній кількості (з 26 % у 1995 р. до 46 % у 2004 р.). Частка агропромислових бірж, навпаки, поступово зменшується (12 % у 1997 р. до 6 % у 2004 р.), що пов'язано із значним зростанням кількості товарно-сировинних бірж, які перебирають на себе функції агропромислових.

За останні роки була значно вдосконалена інфраструктура фондового ринку: створені нові біржі (зараз їх 29), розвивалася мережа брокерських та дилерських контор, клірингово-розрахункова, депозитарна система, зростав обсяг торгів на вторинному ринку. Але фондовий ринок ще не став гідним конкурентом банківській системі (майже 30 % ринку — це векселі, які є лише інструментом прискорення розрахунків, 2/3 акціонерних товариств є закритими). Структура акціонерного капіталу є неоптимальною (лише 7 % ресурсів спрямовані в фінансовий сектор). Біржова діяльність в Україні залишається досить ризикованою справою.

Кредитну систему утворюють комерційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди тощо. Ядром кредитної інфраструктури виступає банківська система. Зміни в кількості банків в Україні показують, що починаючи з 1995 р., коли було зареєстровано 230 банків, їхня кількість зменшується. Це обумовлено в першу чергу збільшенням вимог НБУ до внесків у статутний фонд до 5 млн євро. Крім того, очевидна нераціональна структура банківської системи. З 160 функціонуючих банків 99 — ВАТ, але у відкритому продажу не пропонується жодної акції. У Києві зареєстровано 89 банків, а у 10 областях України немає жодного.

Однією з найскладніших проблем перехідної економіки України є формування розвинутого страхового ринку, адже саме ринкове середовище передбачає ризик. На сучасному етапі розвитку страхового ринку кількість страхових компаній поступово зростає (з 314 у 2001 р. до 370 у 2004 р.). Хоча згодом вона може скоротитись внаслідок збільшення статутного фонду до 1 млн євро. Зараз фінансові можливості більшості страхових компаній досить обмежені — середній розмір власного капіталу трохи більше 1 млн доларів, а понад 2/3 страховиків мають капітал менше 100 тис. доларів. Відбувається зростання питомої ваги платежів з добровільного майнового страхування (з 33 % у 1994 р. до 84,7 % у 2003 р.), що пов'язано з посиленням диференціації доходів населення. Але залишаються невикористані резерви: застраховано лише близько 10 % ризиків (у розвинутих країнах — 90—95 %). Частка українського страхового ринку в Європі становить 0,05 % (частка населення — 7 %).

Чи не найбільших змін у процесі свого становлення зазнала податкова система України. Характерною рисою розвитку податкової системи України є поступове зниження податкового тягаря. Ставка ПДВ була знижена з 28 % до 20 %. Податковою реформою було передбачено подальше зниження ПДВ до 17 %, але реалії часу досі не дозволяють реалізувати цей намір на практиці.

Реформування цього податку, напевно, має здійснюватися не лише шляхом поетапного зниження ставок ПДВ, а також диференціації його ставки.

Проблемою української системи оподаткування тривалий час залишався надмірно високий рівень індивідуальних податків, особливо для осіб, які мали офіційні доходи. Але з 1 січня 2004 р. була введена єдина ставка податку 13 % (з 2007 р. передбачається 15 %). Такий кардинальний захід мав на меті зменшити в країні обсяги тіньової економіки. У майбутньому, по мірі вирішення даної проблеми, можливо повернення до плавної прогресивної шкали.

В динаміці структурних змін наша податкова система поступово наближається до загальновизнаних у світі пропорцій (постійне та стабільне зростання питомої ваги індивідуального прибуткового податку та зниження частки корпоративного). Позитивні зміни в податковій структурі відбивають позитивні якісні зрушення в економіці.

Таким чином за час, що минув з 1991 р., в Україні були створені основні інститути ринкової інфраструктури, але на сьогоднішній день залишається ще багато нагальних проблем.

Література

1. Федосов. Фінансова реструктуризація. — с. 184, 191—225, 280—325.
2. Карлін. Державні фінанси в транзитивній економіці. — С. 44—46, 129—141.
3. Василик. Державні фінанси України. — С. 162—168, 172.
4. Статистичний щорічник за 2003 р. — С. 58—59.
5. «Вісник НБУ», за 2005 р. — № 2. — С. 48—51.
6. Герасимчук. Ринкова інфраструктура та її вплив на ринок праці. — С. 7, 17.
7. www.ukrstat.gov.ua
8. www.bank.gov.ua
9. www.foconsult.ru
10. www.bre.ru.

М. І. Кальніцький (юридичний ф-т, II курс)

СОЦІОЛОГІЧНІ ПОГЛЯДИ М. ГРУШЕВСЬКОГО

Підсумовуючи творчий шлях і теоретичну спадщину М. Грушевського як соціолога, його соціологічні інтереси можна умовно поділити

на два основні напрями. Перший — пов'язаний з діяльністю Українського соціологічного інституту та соціологічно-антропологічною проблематикою розвитку людського суспільства, його первинних форм і законів еволюції — «генетична соціологія». Другий — більше практично-політичний за своїм змістом, пов'язаний насамперед із діяльністю М. Грушевського як громадсько-політичного діяча. Умовно ми будемо називати цей напрям «політичною соціологією» М. Грушевського.

«Генетична соціологія» М. Грушевського.

Найбільш адекватний вираз соціологічні інтереси вченого, що формувалися під теоретичним впливом ідей класичної позитивістської традиції, французької соціологічної школи Дюркгейма, антропологічних дослідів Леві-Брюля, Л. Моргана, етнології та психології В. Вундта, найшли в його курсі «генетичної соціології», яка була своєрідним вступом до початків еволюції громадянства в Україні.

«Генетична соціологія» являє собою теоретичний курс М. Грушевського, який він прочитав узимку 1920—1921 рр. в Українському соціологічному інституті. Цей курс у доповненому і переробленому вигляді було опубліковано окремою книгою у Відні під характерною назвою «Початки громадянства (генетична соціологія)» (1921 р.).

Основна проблема «генетичної соціології» М. Грушевського — «що таке суспільство та завдяки чому воно можливе», вона звучить в унісон загальному теоретичному пошукові того часу. Відправним моментом цього пошуку стало теоретичне усвідомлення та осмислення фундаментального соціокультурного здвигу, за визначенням М. Грушевського, «одного з великих переломів у провідних мотивах людства», що торкнувся усіх сфер людської життєдіяльності, виявився особливо виразно на початку нового сторіччя в індустріально розвинених країнах Заходу і дістав загальну назву «модернізація».

Перша стадія розвитку суспільності характеризується, за М. Грушевським, перевагою біологічних факторів розвитку досоціальних форм організації та відокремлення людини й людського колективу зі сфери тваринного існування з подальшим поглибленням дії соціального та психологічного факторів. Вступають у дію також економічні фактори об'єднання людей у такі первинні форми суспільності, як рід, скупина, плем'я у первісному колективі. Діють також морально-регулятивні функції різних культів, тотему, формуються звичай, традиція, зародки моралі, утворюючи ту сферу соціального, яка визначалась Е. Дюркгеймом як «доконтрактова солідарність». Глибокі зміни відбуваються у сфері родинних відносин та формах сім'ї, що шляхом тривалої еволюції, яка проходить неоднаково у різних народів, веде до класичного «цивілізованого» подружжя.

Друга стадія характеризується пануванням племінно-родової організації та процесами її поступового розкладу під впливом економічної диференціації, розвитком особистої власності та відокремлення родини чи родинної сім'ї із загалу племені. Формується влада та соціальні вер-

стви, яким вона належить, — військова аристократія, цивільні та релігійні авторитети.

«Українські переживання» як дослід «генетичної соціології».

Окремою частиною «генетичної соціології» М. Грушевського, що має цілком самостійне значення, є розділ «Українські переживання» — дослідження «генетичної соціології» на суто українському етнокультурному матеріалі, аналіз проблеми походження суспільності в її різних історичних формах в українській культурі. Власне, цей розділ не завершений М. Грушевським. Відомо, що вчений сподівався повернутися детальніше до цієї теми.

Але й у такому вигляді — наукового нарису, що лише ставить проблему, не розв'язуючи її до кінця, — ця частина «генетичної соціології» дуже важлива. Фактично М. Грушевський чи не вперше в історії української соціології, яка перебувала на той час у зародковому стані, свідомо ставить за мету дослідити величезний етнографічний та літературний матеріал з українознавства суто соціологічними методами, робить спробу розглянути його під кутом зору соціологічного, зокрема з позиції своєї «генетичної соціології».

Політична соціологія М. Грушевського.

У теоретичній спадщині М. Грушевського становлять значний інтерес ідеї та концепції, що тісно пов'язані з його громадсько-політичною діяльністю. Чому саме політична соціологія, а не «соціологія політики» чи більш звичне й легітимоване в сучасному науковому вжитку «політологія»? По-перше, незважаючи на різноманітність за своїм складом і ступінню узагальнення концепцій та ідей, об'єднаних у цьому напрямі, всі вони підпорядковані одній головній ідеї — праву українського народу на самовизначення аж до створення своєї власної незалежної держави. Мета й засоби її досягнення — політичні, безумовно. Водночас «технологія» досягнення цієї мети, закони дії політичного механізму як такого — саме те, що може бути головним предметом соціології політики або політології як науки про політику, — постійно занурені у М. Грушевського у загальніший науковий контекст.

Соціологічні погляди М. Грушевського та сучасність.

Слід відзначити наголошення М. Грушевським на важливості моменту особистого самоусвідомлення своєї приналежності до певної спільності і навіть можливість добровільності у своєму виборі. За М. Грушевським, «українськість» не стільки природженість, фізичний факт народження, скільки — відчуття своєї приналежності до українського. Говорячи про право вибору культурно-національної приналежності кожного, М. Грушевський пише: «Якого б не був він роду, віри та звання — се неважно. Його воля і свідомість рішає діло».

За М. Грушевським, мають бути створені такі соціальні умови (створення їх він пов'язував лише з установленням демократичного режиму), щоб неукраїнські народності, що проживають в Україні, відчували себе «не чужинцями, не колоністами, котрих інтереси лежать поза

Україною, а її громадянами, що приймають на себе не лише права, а й обов'язки вповні й зарівно з громадянами української народності».

Незважаючи на деяку ідеалізацію українства, слід зазначити, що М. Грушевський був одним із небагатьох громадських діячів революційних часів початку XX ст., який прагнув розробити наукові засади політичної стратегії. Його проекти соціального і національного будівництва спиралися на врахування таких чинників суспільної організації тих часів, як настрої народних мас, механізми демократичних свобод, вирішення «земельної справи» тощо, а також на принципи «народної єдності» (аналог «органічної солідарності»).

Література

1. Виниченко В. Відродження нації: У 3 ч. Київ; Відень, 1920. — С. 45.
2. Геллер Э. Пришествие национализма. Мифы нации и класса // Путь. 1991. — № 1. — С. 6.
3. Грушевський М. С. Первісне громадянство та його пережитки на Україні. — К., 1923. — С. 45.
4. Грушевський М. С. Початки громадянства (генетична соціологія). — Відень, 1921. — С. 23.
5. Грушевський М. С. На порозі нової України. — К., 1991. — С. 70.
6. Грушевський М. С. Хто такі українці і чого вони хочуть. — К., 1991. — С. 51.
7. История буржуазной социологии XIX — начала XX века. — М., 1979. — С. 21.
8. Копиленко О. Л. Повернення М. С. Грушевського. — К., 1991. — С. 41.
9. Прицак О. Історіософія та історіографія Михайла Грушевського. — К., Кембрідж, 1991. — С. 12.
10. Потульницький В. А. Історія української політології. — К., 1992. — С. 70.
11. Потульницький В. А. Наукова діяльність М. С. Грушевського в еміграції (1919—1924 рр.) // Укр. іст. Журнал, 1992. — № 2. — С. 15.
12. Сміт Е. Національна ідентичність. — К., 1994. — С. 90.

Я. Каплан, Ю. Захаров (ф-т економіки та управління, I курс)

ПОМАРАНЧЕВИЙ КОЛІР. ПОХОДЖЕННЯ СЛОВА. ВПЛИВ НА ЛЮДИНУ. ІСТОРИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ

Про що найперше ми думаємо, почувши слово «помаранчевий»? Відповідь очевидна — про апельсин, мандарин, просто про щось солодке та смачне. Тепер, звичайно, і про політичні події кінця 2004 р. Але звідки взялось взагалі це слово, що займає тепер таке вагоме місце в нашому житті?

ПОМАРАНЧЕВИЙ (від італ. *pomo* — яблуко і *agancia* — апельсин) — слово української мови, яке означає жовтогарячий (оранжевий) колір. Походить від назви вічнозеленого плодового цитрусового дерева родини рутових — помаранча. Друга назва фрукта — апельсин.

Кольори, в яких переважає жовтий — оранжевий, жовтуватокоричневий або персиковий, — це теплі кольори. Оранжевий — це хороший колір, це колір молодості, колір майбутнього. Оранжевий, він же помаранчевий, символізує також силу, владу й радість.

У XVII ст. Ісаак Ньютон відкрив колірний спектр — веселку, яку ми можемо бачити після дощу. Він зрозумів, що різні кольори характеризуються різною довжиною хвилі. Оскільки колір має хвильову енергетичну природу, то ми можемо відчуття його, хоча і не усвідомлюємо цього. Деякі сліпі люди, інші відчуття яких надзвичайно загострені, щоб компенсувати відсутність зору, здатні розрізняти кольори через дотик. Значить, на наш мозок щодня впливають енергії різних кольорів, які ми бачимо і відчуваємо — колір стін вашої кімнати може вплинути на настрій, апетит, концентрацію і натхнення! Так само ваша власна колірна гамма і ті кольори, які ви вибираєте для свого одягу, впливають на навколишніх вас людей.

Цей колір — найактивніший стимулятор апетиту, от чому його так широко використовують в підприємствах швидкого харчування. Діти із задоволенням поїдають їжу оранжевого кольору — рибні палички, морквину, апельсини — тому що цей колір стимулює відповідну діяльність мозку.

Змістове багатологосся помаранчевої революції, звичайно, виявилось у колористиці. Колись звичайні, позбавлені відчутних нот кольори оранжевий, помаранчевий стали національно-прецедентними феноменами, з якими, укупі з іншими феноменами, буде ідентифікується Україна. Коли вияв громадянської непокори в Україні в листопаді—грудні 2004 р. почав асоціюватися з помаранчевим кольором і став символом свободи, прихильники старого режиму намагалися нав'язати штампи — що цей «оранжевий шабаш» та «істерія кольору» є нічим іншим, як психологічним тиском на людей. Як саме може діяти оранжевий колір на нашу психіку?

Психологи вважають, що наш мозок реагує на колір так само, як шлунок на їжу. Та ось оранжевий не викликає ніяких негативних емоцій, а навпаки — допомагає подолати втому, депресію, невпевненість, тривогу та страх. Позитивно впливає на людину і цілюща енергія каменів цього кольору — янтар, сердолік, сардонікс, яшма.

Цікавим було лексичне протиставлення у царині індивідуальних слів, приписуваних оранжевому, яких у цього кольору й не було до цього, а з актуальними політичними ідеями. Помаранчевий став кольором тепла, єднання, життя, світла, кольором перемоги. З іншого боку проголошувалось, що оранжевий колір — це колір відмирання, спаленого листа, колір автомобіля, що перевозить небезпечний вантаж та ін.

Тепер кілька слів з історії. Протягом століть різні політичні сили обирали собі якийсь колір, що б це одразу вирізняло їх поміж інших. Здавалось би, основне — це самі політики, однак взаємозв'язок все ж таки існує навіть на рівні кольорів. Недарма Гітлер одягав людей у коричневе та чорне, а Махатма Ганді завжди асоціюється з білим кольором. А скільки було «червоних», «білих»... Були, звичайно, і «помаранчеві».

Отже кілька слів про помаранчевий в контексті політичного забарвлення.

Доводилось чути від супротивників «помаранчевої революції» в Україні, що, мовляв, оранжевий колір — це колір буддійських ченців, річ глибоко чужа для християнської Європи, і на нас чекає велике лихо у разі його вкорінення до української політичної практики. Але слід нагадати, що помаранчевий колір був знаковим і в історії Європи.

Йдеться, скажімо, про єретиків-альбігойців, котрі намагалися реформувати християнство, про голландських гезів, котрі боролися за свободу своєї країни проти іспанської окупації. Власне, й буддизм із його насильством та прагненнями глибинної духовної реформації вже став європейським явищем.

Але, мабуть, чи не найцікавіше помаранчева політична символіка виявила себе не так давно — у 80-ті роки ХХ ст.

«Помаранчева альтернатива». Ці слова добре відомі тим політично активним українським громадянам, кому вже за сорок, і хто сам брав участь у процесах доби перебудови чи хоча б уважно відстежував їх. Йдеться про події на території «народної», себто комуністичної Польщі. Та ще й такої, яка перед тим піднялася було на боротьбу за свободу, створивши всенародну «Солідарність» на чолі з Лехом Валенсою, але потрапила під прес військової диктатури генерала Войцеха Ярузельського.

Легальний політичний протест за умов військового режиму був практично неможливий. Не зважаючи на це, весь польський народ боровся проти тоталітаризму. Військовий режим ставав в очах польських громадян усе менш і менш страшним. І невдовзі настав час його падіння.

Ясна річ, це падіння спричинила далеко не тільки «Помаранчева альтернатива». Але чи розвіявся б страх перед тоталітарним монстром так швидко і так масово, якби у кольорі польської революції не було помаранчевої стрічки?

Сам по собі, помаранчевий колір не належить до архетипних (тобто базових), як чорний, білий чи червоний, а отже залишається до певної міри периферійним, чужим на глибинному психічному рівні. Ну, така доля цього кольору.

Психосемантика периферійності, безумовно, була на руку противникам Помаранчевої революції в Україні. До того ж для своїх політтехнологій вони висмикнули вузьке значення цього слова, мислячи «помаранчевість» в асоціативному зв'язку з апельсином. Культурний ореол «чужого» (фрукт не росте в Україні) логічно трансформувався в ореол

«ворожого», про що й свідчить відповідна фразеологія: «оранжева (апелсинова) чума», «апелсиновий шабаш» та ін. Хоча проаналізувавши подальші події, бачимо, що саме цей нібито чужий колір згуртував мільйони, розмалював міста по всій Україні і призвів до перемоги та тріумфу демократії.

Ось така доля цього помаранчево-оранжевого кольору. І щоб не говорили, він став невід'ємною частиною життя українців.

Література

1. Словник символів культури України / За заг. ред. В. П. Коцура, О. І. Потапенка, М. К. Дмитренка. — 2-е вид., доп. та випр. — К.: Міленіум, 2002.
2. Українська мова: Короткий тлумачний словник лінгвістичних термінів / За ред. С. Я. Єрмоленко. — К.: Либідь, 2001.
3. Філософський словник / За ред. О. І. Шинкарука. — К.: Гол. ред. УРЕ, 1973.
4. Фразеологічний словник української мови / Уклад. В. М. Білоножка та ін. — У 2-ох т. — К.: Наук. думка, 1993.

В. В. Караван (ф-т економіки та управління, V курс)

СТРАТЕГІЧНА ДІАГНОСТИКА АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Ураховуючи специфіку становлення українських підприємств, потенціал їх активів та ринкові вимоги, виникає проблема підпорядкування активів підприємства його стратегії.

Проаналізувавши саме поняття діагностики, стратегії та активів, приходимо до висновку, що **стратегічна діагностика активів підприємства** — це ідентифікація, оцінка, аналіз стану складових стратегічних активів підприємства (матеріальні, нематеріальні, люди, знання та ключові компетенції), на основі чого можливо обґрунтувати пропозиції щодо оптимізації активів та їх взаємодії відповідно до обраної стратегії або щодо оптимізації стратегії відповідно до існуючого стану активів.

Виходячи з даного визначення, можна розробити дві умовні концепції формування стратегічних активів — «знизу-вверх» та «зверху-вниз». У даному контексті концепція «знизу-вверх» передбачає формування стратегії, виходячи із існуючого набору стратегічних активів; концепція «зверху-вниз» передбачає, що стратегічні активи розглядаються як необхідний елемент стратегії, який потрібно сформулювати для реалізації останньої. Для безпосередньої діагностики активів необхідно ввести поняття стратегічних активів. **Стратегічні активи** — це частина активів підприємства в унікальному поєднанні, використання яких забезпечуватиме (згодом) економічні вигоди у досягненні стратегічних цілей підприємства.

Зазначена концепція стратегічної діагностики активів повинна мати відповідну методологію дослідження. Діагностика активів підприємст-

ва має на меті визначення їх кількісного і якісного складу та стратегічної ефективності, тобто здатності забезпечити стійку перевагу в конкурентному середовищі. Аналіз стратегічної ефективності активів полягає у виявленні цінності, ступеня унікальності, визначення тривалості циклу життя, окреслення меж захищеності активів компанії та складності заміни кожного виду активу (або кожного окремого активу) за допомогою шкал, графоаналітичних моделей, матриць визначення стратегічної ефективності активів.

Для стратегічної діагностики активів необхідно ввести градацію на стратегічні, нейтральні та нестратегічні активи за критерієм значущості для стратегії підприємства. Саме такий поділ активів активи відіграє ключову роль у формуванні стратегії підприємства. Цю ідентифікацію можна отримати із поєднання запропонованої градації активів з методикою визначення їх стратегічної ефективності.

Необхідним етапом стратегічної діагностики активів підприємства є оцінка та аналіз окремих складових стратегічних активів. Оскільки стратегія спрямована на розвиток активів, треба врахувати і наявний потенціал відповідних активів. При оцінці потенціалу активів (матеріальних, нематеріальних і частково людей) підприємства використовуються три основні підходи: витратний (майновий), порівняльний (ринковий), результатний (дохідний). Новизни для економічної теорії вони не становлять.

Новизна проявляється у діагностиці таких активів, як знання та ключові компетенції. Суть оцінки знань полягає не в кількісній оцінці знань, накопичених підприємством за час функціонування (взагалі, необхідність кількісної оцінки знань є сумнівною), а в якісній оцінці використання набутих знань на практиці.

Основні аспекти аналізу управління знаннями такі: аналіз процесу навчання на підприємстві; аналіз методів управління знаннями, ланцюжком знань за А. Болінджером та Р. Смітом (дані — інформація — знання — мудрість). Поряд з цим слід ідентифікувати, які методи управління використовує підприємство: інформаційні, технологічні чи традиційні. Метою діагностики на даному етапі слід вважати аналіз комплексного застосування зазначених методів.

Для діагностики КК пропонуємо використати математичний інструментарій виділення КК підприємства. Коротко ця концепція передбачає наступні етапи: 1) визначення властивостей товарів та послуг; 2) визначення необхідних активів; 3) визначення потенційних можливостей; 4) аналіз компетенцій; 5) виділення КК.

Приймаючи за основу визначення ключової компетенції за Г. Хамелом та К. Прахаладом, можна прийти до висновку, що до ключових КК відносяться ті компетенції, на яких замикається більшість властивостей товарів та послуг, що виробляються підприємством.

Для визначення взаємозалежностей необхідно використати композиційне правило, яке відображено у формулі (1), для визначення взаємозв'язків між активами та здатностями, а потім отриманий результат піддати замиканню з матрицею, яка відображає взаємодію компетенцій

та здатностей. В результаті отримаємо результуючу матрицю — градацію компетенцій, та ті компетенції, які будуть мати найбільший інтегральний показник і будуть КК.

$$\{X_i, Z_j\} = \frac{\sum_k (XY_{ik} \cdot YZ_{kj})}{XY_{ik}}, \quad (1)$$

де XY — ступінь залучення активів до властивості товару;

YZ — ступінь залучення активів до виконання процесу або залежність рівня якості здатності від активу;

ZC — ступінь залежності здатності від компетенції.

Недоліки концепції: велика складність діагностики ключових компетенцій; ризик неправильного визначення основних властивостей товарів та відповідних чинників бізнесу, які мають бути «закладені» у властивості товару; іноді бракує інформації для стратегічної діагностики активів. Зазначена концепція стратегічної діагностики дає можливість: продіагностувати активи на приналежність їх до стратегічних, нейтральних або нестратегічних активів; проаналізувати окремі елементи активів із стратегічної точки зору; проаналізувати активну частину активів та їх політику щодо пасивних; на основі проведених попередніх діагностик, продіагностувати ключові компетенції; побудувати стратегію підприємства на основі комплексної стратегічної діагностики активів.

Література

1. Бобрышев С. Управление организационным знанием как стратегическим активом // www.cfin.ru
2. Верба В. А., Гребешкова О. М. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства // www.management.com.ua
3. Євдокимова Н. М., Кірієнко А. В. Економічна діагностика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2003. — 110 с.
4. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 1999. — 408 с.
5. Шериньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 669 с.
6. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексик О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2004. — 368 с.
7. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд III. А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2002. — 928 с.

Д. О. Козій (юридичний ф-т, III курс)

ОСОБЛИВОСТІ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Одним з найпоширеніших цивільно-правових засобів оплатного переходу нерухомого майна у власність є купівля-продаж. У 2001 р. лише державними нотаріальними конторами Київської області було посвідчено 5968 договорів купівлі-продажу нерухомого майна, що склало 72 % від усіх інших правочинів з нерухомістю [3, с. 44]. До того слід додати вагомую частку таких договорів, що посвідчено приватними нотаріусами Київщини.

Пильна увага до купівлі-продажу нерухомого майна в Україні на сучасному етапі викликана наступними особливостями її здійснення.

1) Нерухомому майну притаманні специфічні риси, які потребують спеціально визначену законом процедуру його відчуження: а) міцний зв'язок із землею; б) переміщення майна є неможливим без його знецінення та зміни його призначення (проте вказані ця й попередня ознаки властиві не всім об'єктам нерухомості); в) об'єкти нерухомого майна, а також права на них підлягають спеціальній державній реєстрації відповідними органами; г) особлива цінність (вартісна цінність та цінність для господарювання, життя тощо); д) неможливість споживання в процесі використання.

2) Купівля-продаж нерухомого майна тісно пов'язано з ринком нерухомості. Ринок нерухомості — це сукупність операцій, вчинених з нерухомим майном, інформаційного їх забезпечення, операцій по управлінню і фінансуванню робіт в області нерухомості [4, с. 12]. Але зараз немає нормального правового забезпечення і законодавчого регулювання ринку нерухомості в Україні (немає закону про ріелторську діяльність; не існує органу, що офіційно здійснював би обов'язкову майнову оцінку нерухомості тощо).

3) Учасникам купівлі-продажу нерухомості потрібно точно знати правове положення конкретного об'єкту, що має бути придбане (чи не знаходиться дане майно під арештом; чи є продавець будівлі, споруди, іншого об'єкту нерухомості власником відповідного об'єкту тощо). Ця мета досягається шляхом введення обов'язкової державної реєстрації власності на нерухомість і договорів з нерухомим майном.

4) З 1 січня 2005 р. почало діяти положення Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб», яке загальмувало та ускладнило здійснення правочинів купівлі-продажу нерухомого майна в Україні, а 25 березня були внесені зміни до цього закону, за якими відмінено податок на доходи фізичних осіб, отриманих з продажу нерухомого майна;

5) В Україні існує диференційоване правове регулювання купівлі-продажу рухомого та нерухомого майна. За українським законодавством договір купівлі-продажу нерухомості є різновидом договору купівлі-продажу. До першого застосовуються норми другого в частині, що не врегульована спеціальними правовими приписами [6, с. 144].

6) За новим Земельний кодексом України купівля-продаж земельних ділянок є можливим, але це питання на практиці є взагалі не вирішеним. До того ж не вирішено питання щодо можливості купівлі землі іноземцями.

7) Договір купівлі-продажу нерухомого майна є укладеним при настанні юридичних фактів, що створюють необхідний юридичний склад [6, с. 148]: а) досягнення сторонами договору купівлі — продажу згоди за всіма істотними умовами, які вказані в законі (предмет, ціна), та додатковими умовами, б) нотаріальному посвідченні договору, в) державній реєстрації договору.

Розглянувши питання щодо особливостей купівлі-продажу нерухомого майна в Україні на сучасному етапі, стає зрозумілою важливість досконалого законодавчого врегулювання всіх питань, пов'язаних з купівлею-продажем нерухомого майна. Ця важливість на сьогодні, на жаль, визначається тим, що дуже багато порушень прав осіб, які бажають купити чи продати нерухоме майно. Останнім часом такі порушення тягнуть за собою кримінальну відповідальність (наприклад, шахрайства із нерухомістю).

Література

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року // Відомості Верховної Ради — 2003. — № 40—44. — Ст. 156.
2. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22 травня 2003 року // Відомості Верховної Ради — 2003. — № 37. — Ст. 308.
3. Узагальнення нотаріальної практики посвідчення договорів відчуження нерухомого майна за 2001 р. // Мала енциклопедія нотаріуса. — 2002. — № 3—4.
4. Вафик В. А., Однопозов И. С. Сделки с недвижимостью: пособие для участников рынка недвижимости. — К.: ЧП «Дом», 2001. — С. 154.
5. Витрянский В. В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. — М., 1999.
6. Мічурін Є. О. Правочини з житлом. — Харків: «Страйд», 2003. — С. 355.

Д. П. Колодяжний (юридичний ф-т, III курс)

ПРОБЛЕМА СПІВВІДНОШЕННЯ РЕКЛАМИ ТА ОФЕРТИ В ПРОЦЕСІ УКЛАДАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ ДОГОВОРІВ

Метою даної праці є дослідження ролі рекламної діяльності в договірних правовідносинах, а саме аналіз проблеми співвідношення таких двох правових термінів, як реклама та оферта.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про рекламу» від 3 липня 1996 р., рекламою є інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару.

Згідно з ч. 2 ст. 638 Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 р. (далі — Цивільний кодекс), договір укладається шляхом пропозиції однієї сторони укласти договір (тобто оферти) та прийняття цієї пропозиції другою стороною (тобто акцепту). При аналізі цієї правової норми виникає цілком логічне питання: а чи являється реклама одним із видів оферти, і таким чином, стадією укладання цивільно-правового договору? Законодавець у ч. 2 ст. 641 Цивільного кодексу дає відповідь на дане питання, проголошуючи, що реклама або інші пропозиції, адресовані невизначеному колу осіб, є запрошенням робити пропозиції укласти договір, якщо інше не вказано у рекламі або іншій пропозиції.

Насправді наведена норма є недосконалою через ряд недоліків. По-перше, не зрозумілим є формулювання цієї статті: адже якщо реклама є лише запрошенням робити пропозиції укласти договір, тоді чому законодавець використовує визначення «реклама або інші пропозиції», що дозволяє прямо протилежно тлумачити проблему співвідношення реклами і оферти. По-друге, у змісті даної норми існує неузгодженість з іншим положенням законодавства, яке регулює відносини роздрібної купівлі-продажу, а саме із ч. 1 ст. 699 Цивільного кодексу, яка зазначає, що пропозиція товару в рекламі, каталогах, а також інших описах товару, звернених до невизначеного кола осіб, є публічною пропозицією укласти договір, якщо вона містить усі істотні умови договору.

З огляду на це, не є зрозумілою позиція законодавця: зазначене вище є винятком із загального правила чи простою помилкою у визначенні термінів, внаслідок чого виникає колізія між загальною і спеціальною нормою.

Як ми бачимо, положення Цивільного кодексу не дають чіткої та однозначної відповіді на питання, чи являється реклама стадією укладання цивільно-правових договорів. Проте більшість фахівців, аналізуючи дану проблему, схиляються до наступного варіанту тлумачення розглянутих норм. За загальним правилом, реклама не являється офертою, а є лише запрошенням до її здійснення, однак за певних обставин реклама може виконувати роль пропозиції укладання договору. Це можливо в двох випадках: по-перше, коли інформація про це міститься безпосередньо в самій рекламі; по-друге, коли реклама виступає в якості публічної оферти.

Публічна оферта є особливим видом пропозиції укласти договір, яка має всі ознаки звичайної оферти (тобто, містить всі істотні умови договору, виражає намір особи, що її робить, вважати себе зобов'язаною у разі її прийняття), але при цьому адресується невизначеному колу осіб (тобто договір пропонується укласти з кожним хто відгукнеться на пропозицію).

Публічна оферта, як правило, має місце при укладанні договорів роздрібної купівлі-продажу, проте, на мою думку, на практиці реклама може виконувати роль пропозиції укласти договір і в інших випадках. Так, договір роздрібної торгівлі (в якому реклама є офертою) відповідно до ч. 2 ст. 698 Цивільного кодексу є різновидом так

званих публічних договорів, тобто договорів в яких одна сторона (підприємець) бере на себе обов'язок здійснювати продаж товарів, виконання робіт або надання послуг кожному, хто до неї звернеться. Дане визначення міститься в ч. 1 ст. 633 Цивільного кодексу, яка також зазначає, що різновидами публічних договорів є: роздрібна торгівля, перевезення транспортом загального користування, послуги зв'язку, медичне, готельне, банківське обслуговування та деякі інші договори. З огляду на це, на мій погляд, цілком логічним у даному випадку буде застосування аналогії закону, адже якщо в договорі роздрібної торгівлі реклама визнається публічною офертою, то таке ж саме правило має розповсюджуватись і на інші публічні договори.

З огляду на зазначене, на мою думку, доцільним було б внести відповідні зміни до законодавства України і, зокрема, викласти ч. 2 ст. 641 Цивільного кодексу в такій редакції: «Реклама — є запрошенням робити пропозиції укласти договір, що адресоване невизначеному колу осіб, якщо інше не встановлено законом або самою рекламою».

Хотілося б також зазначити, що проблема співвідношення реклами та оферти не є суто теоретичною, оскільки роль реклами в договірних відносинах нерозривно пов'язана з її наслідками для споживачів. Так, якщо певна реклама являється публічною офертою, то в разі її прийняття будь-ким з її споживачів, рекламодавець не буде мати права відмовитися від укладання договору за наявності у нього можливостей надання споживачеві відповідних товарів (робіт, послуг), а в разі такої відмови, він буде зобов'язаний відшкодувати споживачеві відповідні збитки, згідно зі ст. 633 Цивільного кодексу. Якщо ж реклама є всього на всього запрошенням робити пропозицію, то рекламодавець не має жодних юридичних обов'язків у подальшому здійснити акцепт, навіть у разі реагування на рекламу конкретного споживача, адже запрошення до оферти не є стадією укладання договору.

Література

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV.
2. Закон України «Про рекламу» від 3 липня 1996 року № 270/96-ВР.
3. Зоріна Ю. Оферта в рекламі // Підприємництво, господарство і право. — 2004. — № 10. — С. 85—89.
4. Нінювська З. Проблеми законодавства України про рекламу на сучасному етапі // Юридичний журнал. — 2004. — № 10. — С. 68—71.
5. Страунинг Э. Л. Место рекламы в механизме возникновения договорных отношений // Право: теория и практика. — 2003. — № 10. — С. 79—90.

Ю. В. Коноваленко (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ЧИСЛЕННЯ ПРИ РОЗВ'ЯЗАННІ ЗАДАЧ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ

Інтегральне числення виникає через практичну необхідність створити загальний метод знаходження площі, об'єму, поверхонь, центрів маси тощо. Ще в античній математиці при розрахунках площ та об'ємів застосовуються методи, подібні до знаходження визначеного інтегралу як ліміту суми. Значних успіхів у цьому досягнув давньогрецький математик та інженер Архімед.

Важливим етапом в розвитку інтегрального числення (яке історично почали розробляти раніше, ніж диференціальне числення) були роботи Іоганна Кеплера (1571—1630), П'єра Ферма (1601—1665), Блеза Паскаля (1623—1662) та інших вчених. В 1659 р. Ісаак Барроу (1630—1677) встановив зв'язок між задачею на знаходження площі та задачею на пошук дотичної. Розвиваючи ці ідеї, Барроу в «Лекціях по оптиці та геометрії» (1669 р.) показав взаємну оберненість інтегрування та диференціювання і тим самим зробив останній завершальний крок у передісторії аналізу. Може бути, це і збіг, але все ж дуже символічний, що саме Барроу був вчителем Ісаака Ньютона (1642—1727), основоположника інтегрального та диференціального числення. Незалежно від Ньютона великий вклад у розвиток аналізу внесли Готфрід Вільгельм Лейбніц (1646—1716), а також їх чисельні учні і послідовники.

В західній економічній літературі задачі, що розв'язуються за допомогою інтеграла, поділяються на два великі розділи: що безпосередньо розв'язуються інтегралом і ті, що потребують побудови моделі диференціальним рівнянням.

Витрати, дохід та прибуток.

Нехай $V(x)$ буде функцією загальних витрат на виробництво x одиниць продукції, $V'(x)$ функція маргінальних витрат. Тоді визначений інтеграл

$$\int_a^b V'(x)dx = V(x) \Big|_a^b = V(b) - V(a)$$

дорівнює зміні загальних витрат при зростанні кількості виробленої продукції від a до b одиниць.

Звідси випливає важливий наслідок:

Зміна виробничих витрат при зростанні виробленої продукції від a до b одиниць рівна функції маргінальних витрат $y = V'(x)$ з межами інтегрування заданої функції від a до b .

Аналогічно, якщо $D'(x)$ та $P'(x)$ — функції маргінального доходу та прибутку відповідно, то зміни доходу та прибутку при зростанні реалізації виробленої продукції від a до b одиниць обчислюється за формулами

$$\int_a^b D'(x)dx = D(b) - D(a),$$

$$\int_a^b P'(x)dx = P(b) - P(a).$$

Приклад. Функція маргінальних витрат фірми має вигляд $V'(x) = 23,5 - 0,01x$. Знайти зростання загальних витрат, коли виробництво зростає з 1000 до 1500 одиниць.

Розв'язування: за формулою обчислення обсягу маргінальних витрат зростання загальних витрат буде

$$\begin{aligned} \int_{1000}^{1500} V'(x)dx &= \int_{1000}^{1500} (23,5 - 0,01x)dx = \left(23,5x - 0,01 \frac{x^2}{2} \right) \bigg|_{1000}^{1500} = \\ &= 23,5 \times 1500 - 0,005 \times 1500^2 - (23,5 \times 1000 - 0,005 \times 1000^2) = \\ &= 35,25 - 11,25 - (23,5 - 5000) = 5500. \end{aligned}$$

Отже, витрати зростуть на 5500 гривень.

Задачі, які задаються диференціальними рівняннями.

При вивченні явищ природи та деяких аспектів соціально-політичних питань можна встановити зв'язок між величинами (функціями) і швидкостями їх змін відносно інших незалежних змінних.

Рівняння виду $F(x, y, \frac{dy}{dx}) = 0$, де x — незалежна змінна, а $y(x)$ — не-

відома функція, $\frac{dy}{dx}$ — похідна (швидкість приросту y) називаються диференціальними та розв'язуються за допомогою інтегрування.

Ще Мальтус, економіст та філософ, у своїй праці «Досвід про закон населення» (1798) стверджував, що в людському суспільстві, як і в усій природі, існує закон безмежного розмноження індивідів. При цьому зростання населення Землі іде в геометричній прогресії, в той час як засоби до існування збільшуються тільки в арифметичній.

Але першим успіхом математичного моделювання соціально-економічних проблем була пропозиція італійського математика Віто Вольтера (1860—1940) «Математична теорія боротьби за існування» та англійського інженера й математика Ф. І. Манчестера «Моделі бойових дій» (дослідження війовничих процесів на прикладі подій Першої світової війни).

Нехай в простій моделі dx — приріст представників популяції, а dt — приріст часу, за який відбувається приріст популяції, A — число представників, які народжуються та виживають, B — число представників, що гинуть. Тоді справедлива наступна рівність $\frac{dy}{dx} = (A - B)x$;

тут A і B виступають функціями від x , адже як смертність, так і народжуваність залежать від кількості представників у популяції x .

Отже, отримали диференціальне рівняння, яке розв'язуємо за допомогою інтегрування $\int \frac{dx}{x} = (A - B) \int dt$. І чисельність популяції змінюється з часом за формулою $x = e^{(A-B)t}$; якщо $A > B$ і $t \rightarrow \infty$, то й число представників також прямує до нескінченності. З іншого боку, якщо $A < B$ і $t \rightarrow \infty$, то $x \rightarrow 0$ і популяція стає вимираючою.

Слід зазначити, що чимало видатних економістів розглядають конкуруючих осіб на ринку, як «хижака» та «жертву», оскільки в кінці кінців один із них — той, хто найадекватніше скомбінує засоби виробництва та знайде ринки збуту з вигідною реалізацією своєї продукції, і виступить у ролі «хижака» порівняно з жертвою, яка допустить помилок і навіть не отримає прибутку (він дістанеться «хижаку» у цьому випадку). Саме тому було б доцільним побудувати модель, яка розкриває суть випадку знищення «сильнішим слабшого».

Якщо побудувати більш складну модель Вольтера, яка використовується в моделюванні бойових дій, екології, теорії епідемій тощо, в якій участь приймають дві протидіючі сили — «хижак» та «жертва», то ми прийдемо до системи диференціальних рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = -ax + bxy, \\ \frac{dy}{dt} = cy - kxy. \end{cases} \begin{cases} x - \text{хижаки}; \\ y - \text{жертви}; \\ t - \text{час}; \\ a, b, c, k - \text{константи, постійні коефіцієнти}. \end{cases}$$

Припустимо, що $a, b, c, k = \pm 1$, тоді

$$\begin{cases} \frac{dy}{dx} = -(y - xy) = -y(1 - x), \\ \frac{dx}{dt} = x - xy = x(1 - y). \end{cases}$$

Поділивши першу систему на другу, отримаємо рівняння з двома змінними — x та y , а змінна часу скоротилась, тобто

$$\frac{dy}{dx} = -\frac{y(1-x)}{x(1-y)}$$

або $x(1-y)dy = -y(1-x)dx$.

Розділивши обидві частини рівняння на xy , отримаємо

$$\frac{x(1-y)dy}{xy} = -\frac{y(1-x)dx}{xy},$$

після скорочення інтегруємо

$$\int \frac{1-y}{y} dy = -\int \frac{1-x}{x} dx + C$$

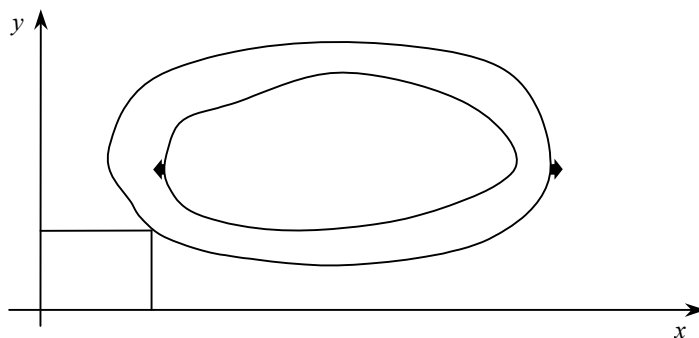
або ж запишемо це наступним чином

$$\int \left(\frac{1}{y} - 1 \right) dy + \int \left(\frac{1}{x} - 1 \right) dx = C$$

проінтегрувавши, отримаємо

$$\ln|y| - y + \ln|x| - x = C \text{ або } \ln|yx| - x - y = C \Leftrightarrow yxe^{-|x+y|} = C.$$

В просторі xu не враховують часового фактору; вигляд графіків в залежності від початкових умов x та y , матиме вигляд замкнутих концентричних кривих (рис. 1).



Ошибка!

Рис. 1

В просторі kt , де кількість представників x та y , графіки матимуть вигляд, що представлено на рис. 2,

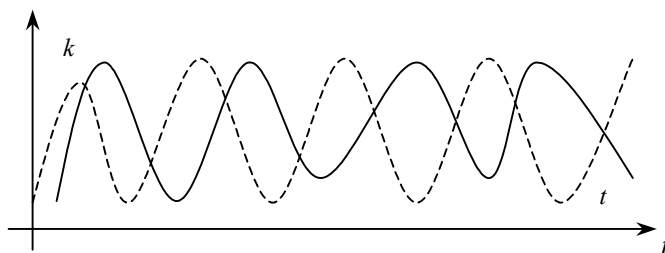


Рис. 2

де пунктирною лінією позначено число представників x , а суцільною — y .

Література

1. Фізико-математичний журнал «Квант». — СПб., 1992. — № 2. — С. 23—26.
2. Фізико-математичний журнал «Квант». — СПб., 1993. — № 3. — С. 31—33.
3. *Muncheater F. I. Mathematics models of the battles of the I World War*, 1959 (the 2nd edition), London Publishing House. — 334 p.

О. Л. Косінова (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

ФОРФЕЙТИНГ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КРЕДИТУВАННЯ

Сьогодні українські банки пропонують клієнтам широкий спектр послуг, серед яких рідко зустрічається така поширена в розвинутих країнах послуга з експортного фінансування як форфейтинг. Причин цього достатньо, але стимулів для її розвитку — ще більше. Так, вітчизняним експортерам важко боротися за пристойні місця на провідних світових ринках. У той же час ринки країн, що розвиваються, пропонують широке поле діяльності. Там є попит на наші товари, але, як правило, покупці не готові до своєчасної оплати чи передоплати. В даній ситуації активна діяльність банків із використання механізму форфейтингу була б доцільною.

Форфейтинг — це специфічна форма середньострокового кредитування зовнішньоторговельних операцій комерційним банком шляхом купівлі в експортера дисконтованих боргових зобов'язань на безповоротній основі. Форфейтинг, як правило, обслуговує угоди, пов'язані з торгівлею: 1) біржовими товарами (нафта, вугілля, зерно) — строки фінансування від 3 до 18 місяців; 2) технологіями (програмне забезпечення) — від 6 місяців до 5 років; 3) промисловим обладнанням, технікою, транспортними засобами — від 2 до 7 років. За вартісними показниками договір форфейтингу займає проміжну позицію між звичайними комерційними та інвестиційними кредитними угодами: мінімальна сума становить 250 тис. дол., середня — від 1 до 2 млн дол. [1, с. 10].

Форфейтинг характеризується підвищеним ризиком для банку, адже укладається без права регресу, і тому має певні особливості. Боргові зобов'язання виписуються у вільно конвертованій валюті. Крім того, форфейтор вимагає гарантії у формі авалю, наданого банком імпортера. Іноді гарантія не надається, але тоді значно підвищуються комісійні, які зазвичай становлять від 0,75 % до 0,125 % [3, с. 59] від угоди і покривають вартість наданих послуг, усі ризики, а також прибуток для форфейтора.

Банк утримує в себе придбані зобов'язання весь термін їх дії або продає іншому форфейтору також на безповоротній основі. Утримувач зобов'язань по закінченню строку надає їх для оплати банку імпортера.

Не викликає сумніву факт, що для банку форфейтинг — непростий бізнес, який вимагає солідної підготовки. Він має значні переваги, що полягають в простоті документального оформлення; існуванні вторинного ринку; можливості отримання високих доходів. У той же час існує ряд об'єктивних обмежень. По-перше, форфейтинг має неоднозначний характер: це кредитно-вексельний контракт, пов'язаний з розрахунками в іноземній валюті, а тому одночасно мають враховуватися особливості кредитних відносин, вексельного обігу і валютного регулювання. Крім того, форфейтинг є надзвичайно ризиковим, вимагає спеціальної техніки та кваліфікованого персоналу.

Проте не дивлячись на всі труднощі майбутнє в українського форфейтингу є. Вже сьогодні усі банки з іноземним капіталом, а також АКБ «Південний», Прем'єрбанк та Приватбанк серед переліку своїх послуг зазначають форфейтинг. Цікаво, що деякі українські банки вже активно займаються експортним факторингом, який часто ототожнюють із форфейтингом. Проте таке спрощення невірне, адже між ними існує багато відмінностей, які стосуються термінів, вартості, ризикованості та об'єктів, щодо яких такі угоди укладаються. Дійсно, форфейтинг складніший за факторинг, тому для його розвитку в Україні потрібен як час, так і здійснення ґрунтовних заходів. По-перше, необхідно врегулювати питання законодавчо, що в свою чергу вимагає глибокого теоретичного дослідження досвіду становлення форфейтингу в провідних країнах світу. На жаль, у вітчизняній економічній літературі майже відсутня відповідна інформація. По-друге, важливо розвивати ризик-менеджмент, а також здійснювати підготовку висококваліфікованих спеціалістів із знаннями законодавства, специфіки ведення банківської діяльності не лише в Україні, а й за кордоном.

Окрім теоретичних засад практичні дії також бажані. Українським банкам варто тісно співпрацювати з міжнародними форфейт-інститутами, проводити спільні семінари, консультації. Саме для цього у серпні 1999 р. було створено Міжнародну асоціацію форфейторів, основною метою якої є впровадження у світову практику єдиних норм у галузі форфейтингу. Сьогодні ще жоден український банк не є членом Асоціації.

На мою думку, є два можливі шляхи розвитку форфейтингу в Україні. Перший пов'язаний з наданням консультаційних послуг вітчизняним експортерам щодо угод з іноземними банками-форфейторами. А другий передбачає вихід українських банків, в першу чергу, на вторинний ринок. Який шлях буде обрано, покаже час.

Література

1. Мілейко Я., Поплюйко А. Форфейтинг як форма кредитування зовнішньо-економічних операцій // Цінні папери України. — 2001. — № 47. — С. 10—11.
2. Остап С. І. Форфейтинг як перспективний вид кредитування зовнішньоторговельних угод // Фінанси України. — 1999. — № 4. — С. 121—126.
3. Семикова П. Механизм и базисные параметры форфетирования // Банковские технологии. — 2003. — № 9. — С. 57—60.
4. Семикова П. Механизм и базисные параметры форфетирования // Банковские технологии. — 2003. — № 10. — С. 57—60.

Є. О. Кривонос (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ МЕРЕЖІ

Відомо, що франчайзингова форма організації бізнесу має велике значення для розвитку ринкової економіки. Вона є інструментом побудови малого бізнесу та рушієм формування середнього класу. За даними Асоціації франчайзингу за 2004 р. в Україні відбулося зростання франчайзингового ринку вдвічі. Сьогодні працює більше 200 мереж, що поділяються на три практично рівні частини: зарубіжні, російські та вітчизняні.

Проте в Україні все ще має місце відставання франчайзингу від рівня, досягнутого розвиненими країнами, що пояснюється недостатньою обізнаністю. Маємо зважати, що світовому франчайзингу вже біля 100 років і пройти цей шлях за 13 років розбудови ринкової економіки неможливо.

Розвиток франчайзингу в Україні стримується низкою причин, серед яких відсутність спеціалізованих фінансових послуг для мереж, нестача кваліфікованих фахівців у цій сфері, а також психологічна неготовність українського підприємця платити за інтелектуальну власність. Розглянемо ці проблеми і варіанти їх вирішення.

За кордоном банки пропонують набагато більший вибір послуг франчайзинговим мережам, ніж звичайним підприємствам. У деяких банках створюються спеціальні відділи, які займаються не просто кредитуванням потенційних франчайзі чи франчайзерів, а допомагають їм будувати свої мережі.

Серед таких послуг можуть бути:

- консультаційні послуги, що включають поради з пошуку спеціалістів, пошук франчайзі чи пошук мережі для входження для потенційного франчайзі; у цій сфері банки найчастіше співпрацюють з місцевими асоціаціями франчайзингу;
- кредитування як під заставу франшизи (для франчайзі), так і під інші види забезпечення (для франчайзерів);
- управління фінансами мережі: автоматичне списання платежів; формування комплексних звітів з усіх рахунків мережі в одному банку;

ведення окремого рахунку для рекламного фонду чи інших цільових рахунків.

Сьогодні українські банки не пропонують жодних спеціалізованих послуг для франчайзингових мереж, хоча кілька банків (ProCredit bank та Укрсоцбанк) уже мають домовленості щодо кредитування під заставу франшизи. Кожний суб'єкт мережі обслуговується у банку на свій вибір, а процес кредитування малих підприємців є універсальним, включаючи і майбутніх франчайзі.

За кордоном спеціалісти, що працюють у банках з франчайзинговими мережами, можуть пройти навчання на семінарі для таких співробітників. Ці заходи організовуються консалтинговими агентствами чи асоціаціями.

В Україні ще немає спеціалізованих страхових послуг для франчайзингових мереж. Страхувати франчайзі від ризику неприбутковості зголосилася СК «Велес», проте ця послуга залишається незатребуваною.

Одна з основних причин, що стримує розвиток франчайзингу в Україні, — недостатня кваліфікація кадрів, серед яких співробітники франчайзера, франчайзі, державних органів, консультанти, спеціалісти з оцінки інтелектуальної власності, юристи, банкіри. Єдине надійне джерело для отримання працівника — мережа конкурента. Більшість же мереж змушена виховувати своїх власних спеціалістів.

Франчайзинг значною мірою залежить від інтелектуальної власності. Саме на цьому засновано і франшизу, що передається у мережі. Важливо правильно оцінити франшизу, а також визначити співвідношення між платежами.

За кордоном нормальною практикою є комбінація певних періодичних платежів. В Україні ж заради спрощення своїх систем франчайзери віддають перевагу одному сумарному платежу. Найліпшим варіантом для стягнення в Україні є роялті, бо воно не обкладається ПДВ та відноситься на валові витрати, тим самим зменшуючи суму податку на прибуток. Решта періодичних платежів франчайзеру сплачується за рахунок прибутку. У таких випадках потрібна порада спеціаліста.

Так суттєво, як дефіцит кваліфікованих спеціалістів, не стримує розвиток франчайзингу навіть відсутність законодавства з цього виду підприємництва. Законом має регулюватися тільки переддоговірна та постдоговірна фази відносин між сторонами. Решту можна обумовити за домовленістю сторін та відзначити у франчайзинговому договорі знов же за допомогою кваліфікованого юриста.

Загалом, сьогодні український середній клас (а це і є середньостатистичний франчайзі) ще не готовий платити за інтелектуальну власність. Через це з'являється проблема дороговизни франшиз для більшості підприємців. Справа полягає не у абсолютній дороговизні, а у високому розриві між ціною та цінністю франшизи. Через неспроможність оцінити усі переваги франшизи для себе, потенційний франчайзі відмовляється від ідеї працювати у мережі. Впливає також неостаточна сформованість в Україні середнього класу, а також низький рівень їх доходів.

Знівелювати цей недолік франчайзери спромоглися розробкою схем підтримки своїх франчайзі. Найлегший спосіб — надання майбутньому партнеру консультацій щодо майбутніх партнерів, кращих цін, вигідніших умов закупівлі. Тут з'являється резерв фінансових ресурсів у вигляді економії коштів. Можна надати в оренду приміщення для франчайзингової точки чи обладнання в лізинг. У цих відносинах може як бути, так і не бути умови викупу об'єкту з часом. У будь-якому разі франшиза стане набагато доступнішою для потенційного франчайзі.

Суб'єкти мережі пов'язані між собою не тільки франшизою, а й значними матеріальними, інтелектуальними і фінансовими потоками. Наприклад, додатковим внутрішнім джерелом фінансування діяльності мережі є періодичні платежі, що значно поліпшують показники Cash Flow франчайзера.

У франчайзинговій мережі під однією торговою маркою поєднуються підприємства різних форм. Малі підприємства долучаються до дорогих технологій та складних ноу-хау, а виграє від цього — головним чином споживач.

Франчайзинг в Україні сьогодні потребує державної підтримки та більшого оприлюднення результатів застосування. Завдяки цьому буде поступово зникати несприйняття цього виду бізнесу, а з'явитися впевненість та досвід роботи.

Література

1. Directory 2003. — London: Franchise World, 2003. — 176 p.
2. Franchising: Specialist financial advice and guidance for franchisees and franchisors // The Royal Bank of Scotland. — Edinburgh, 2002. — 9 p.
3. Займан, Филип Ф. Франчайзинг: Аспекты рыночной экономики. — Джерси, Нормандские острова: Eastern Publishing Ltd, 1998. — 80 с.
4. Кривонос Е. А., Цират А. В. Франчайзинг от А до Я: Терминологический словарь. — К.: Ассоциация франчайзинга, 2004. — 64 с.
5. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу / Пер. с англ. Л. Т. Исаенковой и И. Г. Минервина. — М.: Соваминко, 1995. — 176 с.
6. Цират А. В. Франчайзинг и франчайзинговый договор: Учебн.-практ. пособие. — К.: Истина, 2002. — 240 с.

К. І. Кулешова (обліково-економічний ф-т, IV курс)

КОМП'ЮТЕРНИЙ АУДИТ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

У наш час відношення до аудиту в Україні стрімко змінюється. Оцінки впливу цих змін розділилися: переважна більшість аудиторів розці-

нують їх як негативні, оскільки з відміною обов'язкового аудиту для більшості суб'єктів підприємницької діяльності звуилося коло потенційних клієнтів. Проте це сприяє підвищенню конкуренції між аудиторськими фірмами, хоча і призводить до зниження доходності цього виду підприємництва. Зазначені труднощі спонукають аудиторів до пошуку нових форм обслуговування клієнтів, підвищення якісного рівня аудиторських послуг та сприяють очищенню аудиторського загалу від випадкових людей, які ставили прибутковість понад професійні стандарти [7].

Незважаючи на велику кількість програмного забезпечення для бухгалтерських потреб, проблема автоматизації обліку не зменшується. Тому є потреба в послугах досвідченого аудитора, який може запропонувати оптимальну форму автоматизації облікового процесу на підприємстві, розробити та порекомендувати необхідні контрольні процедури. В практиці міжнародного аудиту аналіз комп'ютерних систем посідає одне з чільних місць, оскільки дозволяє виявити області потенційного ризику.

Для забезпечення контролю за дотриманням конфіденційності інформації та унеможливлення несанкціоновані внесення змін до бази даних, програмні продукти як для бухгалтерського обліку, так зокрема і для аудиту повинні надавати можливість: розділяти дані за файлами та групувати їх в окремі директорії; використовувати приховані файли або секретні назви до них; застосовувати паролі; користуватися криптографією [2]. Комп'ютеризовані методи аудиту можуть включати використання програмного забезпечення клієнта або аудитора. Залежно від ступеня аудиторського ризику програми клієнта можна поділити на три групи.

1. *Прості комп'ютерні інформаційні системи (KIC)*. Формування бухгалтерських проводок, зв'язаних з урахуванням витрат і калькулюванням собівартості продукції, здійснюється в Excel і/чи Access, що не дає можливості провести певну систематизацію витрат і з'ясувати правильність їхнього включення в собівартість. Також у програмах такого типу не передбачається аналітичний облік витрат. Вони мають досить високий аудиторський ризик.

2. *Універсальні KIC*. Облік витрат ведеться в розрізі синтетичних рахунків другого, третього і вище порядку, а аналітичний облік не ведеться. Формування проводок тут відбувається автоматично. При тестуванні таких програм рівень аудиторського ризику досить низький, а рівень виправлення і знаходження помилок доволі високий. Це робить їх найприйнятнішими для проведення тестування, обробки і збору аудиторських доказів. А тому аудиторський ризик є середнім.

3. *Складні KIC*. Облік витрат і калькулювання собівартості здійснюється в розрізі окремо взятих статей витрат на рахунках аналітичного обліку з наступним виводом підсумкових оборотів на рахунках синтетичного обліку. Закриття витратних рахунків даних відбувається автоматично. Аудитор має можливість порівнювати планові калькуляції з фактичними. А отже ступінь ризику допущення помилок у таких системах вважається низьким [6].

Далеко не всі аудиторські фірми можуть собі дозволити мати великий штат співробітників. А застосування цілком автоматизованих систем ведення аудиторських перевірок на даний момент практично неможливе, так як що ще не вироблені єдині методологічні основи при формуванні й обробці основних інформаційних файлів.

Аудиторська програма, що має забезпечити повну перевірку понесених підприємством витрат, повинна містити базу даних необхідної нормативно-довідкової інформації. Для того, щоб надати вірний, обґрунтований висновок, аудитор має провести ряд процедур (співставлення даних первинного обліку, відображених на рахунках обліку витрат на виробництво, і даних, що відображені на інших АРМБ при вирішенні окремих облікових задач; перевірка достовірності і повноти первинних даних для проведення аудиту операцій з обліку витрат; формування інформації за статтями витрат; формування інформації за рахунками, субрахунками та кодами аналітичного обліку тощо) для вирішення поставлених перед ним задач [1]. Саме тому мають бути сформовані всі необхідні для звірки і аналізу довідники.

На жаль, ще й досі немає жодного програмного продукту, направлено на вирішення задач з автоматизації аудиту. Програми «Помічник аудитора», «ЕкспресАудит», «AuditNET» та ін. представляють собою перші спроби створити реально працюючу аудиторську систему, що має бути направлена на вирішення всього комплексу аудиторських завдань під час проведення перевірки.

Література

1. *Завгородній В. П.* Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту. — К.: А.С.К., 1998. — 768 с.
2. *Международные стандарты аудита. Кодекс этики Международной Федерации бухгалтеров.: Учебн. пособие: Пер. с англ. / Ред. К. В. Алтухов и др.* — М.; К.: International Federation of Accountants, 2001. — 699 с.
3. <http://www.auditnet.ru>
4. <http://www.forum.akcentplus.ru>
5. <http://www.optim.ru>
6. <http://www.vesna.org.ua/txt/sxid/econ2003>
7. <http://www.ukrbiz.net>

К. Лібіх (фінансово-економічний ф-т, V курс)

УКРАЇНА В МІЖНАРОДНІЙ СИСТЕМІ СТРАХУВАННЯ «ЗЕЛЕНА КАРТКА»

Останніми роками Україна здійснила дуже суттєві кроки для реального входження до Міжнародної системи автострахування «Зелена картка», яка функціонує вже 52 роки і охоплює територію 44 країн. (Кіль-

кість транспортних засобів, зареєстрованих у цих країнах, складає приблизно 250 млн одиниць.)

У липні 2004 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», який набув чинності з 1 січня 2005 р.

Вступ України до складу Міжнародної системи страхування «Зелена картка» має складну передісторію. Перша спроба запровадити обов'язкове страхування цивільної відповідальності автовласників в Україні відбулася у 1994 р., але згодом його здійснення було призупинене. І лише в 1996 р. цей вид страхування був встановлений як обов'язковий за формою, у зв'язку з чим була прийнята відповідна постанова Кабінету Міністрів України, яка хоча й не вирішила проблем остаточно, але відіграла свою важливу роль, створивши необхідну законодавчу базу для діяльності України на міжнародному рівні.

Це дозволило Україні в 1997 р. першою з країн СНД приєднатися до Міжнародної системи автострахування «Зелена картка», однак подальша інтеграція України в цю систему складалася досить проблематично. Починаючи з 1998 р., для України було встановлено дворічне перехідне членство, яке потім двічі подовжувалося і в кінцевому підсумку склало 7 років. Причиною цього стали дії певних вітчизняних страховиків, які фактично не бажали сприймати встановлені цією системою правила гри (постійні затримки та неповні компенсації коштів, сплачених іноземним Бюро; випуск українських «Зелених карток» для транспортних засобів, зареєстрованих не в Україні тощо). Але врешті решт з 1 січня 2005 р. Україна набула статусу «повного члена» Міжнародної системи страхування «Зелена картка».

До негативних моментів, які досі поки що не вдалося подолати, належать: відсутність серед вітчизняних страховиків єдиної позиції щодо розмірів страхових премій за полісами «Зелена картка», недостатньо налагоджена система продажу цих полісів, велика кількість фальсифікатів і підробок; непрофесійна поведінка деяких вітчизняних страховиків; відсутність дієвого механізму нагляду за страховою діяльністю у цій сфері з боку Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ); неякісний обмін інформацією між МТСБУ і його членами щодо укладення та врегулювання збитків за договорами «Зелена картка».

Але, незважаючи на стримуючі фактори, страхування цивільної відповідальності автовласників за договорами «Зелена картка» в Україні продовжує розвиватися. Відповідні дані стосовно укладення та врегулювання збитків за договорами «Зелена картка» по Україні за три останні роки наведені в табл. 1. Ці дані дають уяву про кількість укладених договорів «Зелена картка», обсяги страхових операцій, середню виплату за одним страховим випадком та рівень виплат за такими договорами.

**ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ
В СИСТЕМІ «ЗЕЛЕНА КАРТКА»**

Таблиця 1

№ п/п	Показник	2002	2003	2004
1	Загальна кількість полісів, емітованих українськими страховиками, шт.	534 738	432 709	423 407
2	Середня ціна одного полісу, грн	144,88	210,87	264,72
3	Загальна сума страхових премій за полісами «Зелена картка», грн	77 472 841	91 245 347	112 084 301
4	Загальна кількість страхових випадків за полісами «Зелена картка», шт.	2061	1767	1338
5	Загальна сума відшкодувань по страхових випадках за полісами «Зелена картка», грн	28 812 957	23 198 058	12 107 165
6	Рівень виплат, % (ряд. 5 : ряд. 3 · 100 %)	37,2	25,4	10,8
7	Середня вартість одного страхового випадку, грн (ряд. 5 : ряд. 4)	13 980,09	13 128,50	9 048,70

Слід зазначити, що участь України в системі «Зелена картка» є взаємовигідною як для України, так і для самої системи. За словами Генерального секретаря Ради Бюро, Україна є важливою державою для європейського автомобільного руху, оскільки вона зв'язує транспортні потоки країн Східної та Західної Європи. В свою чергу, для України участь у системі «Зелена картка» означає ще один крок до інтеграції в сучасну європейську систему та впровадження в державі тієї моделі обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, яка вже більше ніж півстоліття ефективно функціонує в Європі.

Література

1. Поддубная Е. Автогражданка становится все обязательней // Фондовый рынок. — 2004. — № 23 — С. 44—47.
2. Иванюк И., Маруженко Д. Через качественный мониторинг — к «полному членству» в международной системе «Зеленая карта» // Финансовые услуги. — 2000. — № 7—9. — С. 6.
3. Лутак М. Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів — без спекуляцій // Україна-бізнес. — 2003. — № 39. — 2—9 вересня. — С. 3.

4. *Лахно Ю., Климович О.* Локомотив все ще стоїть на запасній колії... // Україна-бізнес. — 2003. — № 37. — 19—26 серпня. — С. 4—6.
5. *Лахно Ю.* Український ринок обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів // Україна-бізнес. — 2003. — № 35. — 3—20 серпня. — С. 2—3.
6. *Шедрий П.* Перспективи міжнародної інтеграції страхового ринку України в контексті норм СОТ // Економіка України. — 2004. — № 5. — С. 82—89.

А. М. Левченко (обліково-економічний ф-т, IV курс)

КОНЦЕПЦІЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ В ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Основне завдання бухгалтерського обліку в умовах трансформації вітчизняної економіки полягає у формуванні достовірних даних про фінансовий стан господарської одиниці та результати її діяльності. Важливою передумовою отримання такої інформації є використання в обліковому процесі методики оцінки активів за справедливою вартістю. Для практики банків ця вимога визнана обов'язковою, з огляду на значну питому вагу фінансових активів у структурі активів банку.

Необхідність дотримання вимог МСБО в українській банківській практиці пов'язана з процесами реформування облікової системи, в основі яких базові принципи міжнародного обліку.

Зокрема, вимога щодо правдивого подання інформації у фінансових звітах передбачає дотримання принципу обачності, внаслідок чого сформувалася певна позиція в обліку — концепція справедливої вартості.

Відповідно до МСБО банки повинні накопичувати інформацію про справедливу вартість, оскільки вона безпосередньо стосується економічних рішень та відображає міркування учасників фінансових ринків щодо теперішньої вартості очікуваних майбутніх грошових потоків, пов'язаних з використанням фінансових інструментів.

В Інструкції НБУ від 20.08.2003 р. № 355 цінні папери розподілено на 4 портфелі, залежно від прогнозованого виду отриманого доходу та очікуваного терміну використання, що суттєво впливає на методику їх обліку.

Цінні папери у торговому портфелі банку, що утримуються з метою отримання прибутку від короткотермінових коливань ринкових цін, відображаються в балансі виключно за справедливою вартістю. Такі цінні папери підлягають переоцінці, якщо їх справедлива вартість суттєво відрізняється від балансової.

Якщо достовірно визначити справедливу вартість цінних паперів неможливо та в разі зміни наміру й здатності банку утримувати цінні папери з метою отримання прибутку від короткотермінових коливань, цінні папери з торгового портфеля переводяться до портфеля на продаж. До цього

портфеля включаються також цінні папери з нефіксованим прибутком та боргові цінні папери, що обліковуються за справедливою вартістю.

З орієнтацією на вимоги МСБО 32, Інструкції № 355 слід передбачити норми:

- за відсутності активного ринку визначається діапазон, в яких перебуває справедлива вартість цінних паперів;
- дозволяється відображати балансову вартість цінних паперів, яка перевищує їх справедливу вартість, за наявності підстав для впевненості, що балансова вартість буде відновлена.

Згідно пункту 3.4 Інструкції № 355, на кожну наступну після визнання дату балансу всі цінні папери, що придбані банком, оцінюються за їх справедливою вартістю, крім цінних паперів, що утримуються до погашення, цінних паперів, справедливую вартість яких достовірно визначити неможливо, інвестицій в асоційовані та дочірні компанії.

До таких цінних паперів доцільно застосовувати норму МСБО, за якою необхідно подавати інформацію про цінні папери, що обліковуються за вартістю, відмінною від справедливої. Це уможливить процедуру порівняння балансової та справедливої вартості фінансового активу, що обліковується.

Дотримуватись принципу обачності важливо також у методиках оцінки основних засобів за справедливою вартістю. Якщо до первісної вартості основних засобів включають ціну придбання та витрати, безпосередньо пов'язані з приведенням цього об'єкта до робочого стану, то в процесі подальшого використання виникає необхідність коригування балансової вартості основних засобів, що потребує опрацювання ефективного методу оцінки відхилення.

МСБО 16 передбачає два підходи щодо оцінки основних засобів:

1) «базовий підхід», за яким Бал. в-ть = Перв. в-ть (соб-ть) – Накоп. амортизація – Втрати від зменш. кор-ті;

2) «дозволений альтернативний підхід», за яким Бал. в-ть = Переоц. в-ть – Подальша накоп. амортизація – Втрати від зменш. кор-ті.

Втім в Інструкції з обліку основних засобів «Дозволений альтернативний підхід» визнаний єдиним, як більш чутливий до коливань вартості землі та нерухомості.

Застосування методики обліку активів за справедливою вартістю в умовах дії ринкових відносин сприяє повнішому задоволенню вимог, які висуваються до облікової системи банків України, зокрема:

1) визначення реальної вартості активів;

2) розмежування впливу на загальний результат ефективності діяльності та ринкових коливань.

Ефективне застосування концепції справедливої вартості можливе тільки при функціонуванні економіки відповідно до ринкових стандартів. Тому процес подальшої активізації дій ринкових відносин в Україні та необхідність адекватного реагування облікової системи на економічні зміни, зумовлює переорієнтацію всіх методик обліку на справедливую вартість.

Література

1. МСБО 32 «Фінансові інструменти» та 16 «Основні засоби».
2. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» та 7 «Основні засоби».
3. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України та Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів комерційних банків України.

Т. Я. Лилик (ф-т банківської справи, IV курс)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОВГОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА ІПОТЕЧНИМИ БАНКАМИ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Питання становлення та перспектив розвитку довгострокового іпотечного кредитування в Україні слід розглядати з урахуванням двох аспектів:

- сучасного стану та можливостей фінансового сектору України;
- досвіду впровадження іпотечного кредитування у світі.

Позитивні тенденції у національній економіці, фінансовому секторі та суспільно-політичному житті сприяють розвитку іпотечного кредитування в Україні.

На сьогодні в Україні вже ухвалені базові законодавчі та нормативно-правові акти з питань розвитку іпотечного кредитування. Проте ще залишаються не достатньо розвинутими інститути та інструменти іпотечного ринку.

Як свідчить зарубіжний досвід, існує кілька моделей іпотечного кредитування житлового будівництва. Такі моделі формуються залежно від поєднання інститутів, інструментів та форм іпотечного фінансування. Основними формами іпотечного фінансування є залучення звичайних депозитів, залучення кредитів від інших кредитних установ та спеціалізованих фондів, фінансування через випуск іпотечних облігацій та іпотечно-гарантованих цінних паперів. Інститути та інструменти розглянемо далі.

Так, наприклад, німецька модель будівельних заощаджень цілком побудована на довгострокових вкладах населення (близько 3,5 млн громадян є учасниками такого фінансування на суму більше 1 трлн євро).

У Європейському Союзі іпотечні кредити, що видаються іпотечними банками, фінансуються за рахунок випуску іпотечних облігацій, особливо це поширено в Данії, де іпотечні облігації складають 60 % всього ринку облігацій та 94 % від ВВП.

Важливу роль у функціонуванні ринку іпотечних кредитів є джерела їх фінансування.

Значним *джерелом фінансування сучасних іпотечних кредитних інститутів* є кошти, залучені на ринку цінних паперів через випуск іпотечних облігацій, похідних зобов'язань, банківських корпоративних облігацій.

Найкрупнішими покупцями іпотечних облігацій, випущених європейськими іпотечними банками є інституційні інвестори, зокрема пенсійні фонди та страхові компанії (від 23 % від загальної суми у Німеччині до 43 % у Швеції), а також кредитні інститути (від 19 % у Швеції до 37 % у Норвегії) та іноземні інвестори (до 22 % у Німеччині).

Іпотечні інструменти є складними фінансовими інструментами. Неконтрольованість емісій іпотечних облігацій, недосконалість законодавчої бази, невідповідність розмірів іпотечних портфелів реальній вартості сукупної нерухомості призвели до масового банкрутства систем іпотечного кредитування Японії та США. Тільки у США у середині 80-х рр. було закрито більше 3000 ощадно-кредитних банків.

Після системної кризи систем іпотечного кредитування у 80-х рр. ХХ ст. стали жорсткіші вимоги до діяльності іпотечних банків, до норм особливих страхових резервів. Запроваджена строга спеціалізація та високий рівень публічності у діяльності банків.

З метою подальшого розвитку ринку іпотечного кредитування будівництва житла в Україні, необхідно здійснити ряд заходів.

Має бути удосконалена законодавча база. Вкрай необхідним є ухвалення Закону «Про іпотечні цінні папери». Необхідно, щоб працювала вся система інститутів іпотечного ринку. Мають бути врегульовані процеси управління заставою, яка дуже гостра для українських банків. Слід продовжити роботу з вивчення кредитних історій позичальників. Велику роль мають відігравати страхові компанії як страхувальники заставленого майна, а також разом з недержавними пенсійними фондами як інституційні інвестори. Їхні кошти можуть стати джерелом кредитування житлового будівництва. Але для цього має продовжуватися робота по удосконаленню функціонування фондового ринку та, зокрема, ринку іпотечних цінних паперів.

В Україні має бути зменшене навантаження на позичальника, особливо в перші роки користування позикою. У зв'язку зі значною сумою позики, а при сучасних комерційних ставках від 13 % у валюті до 23 % у гривнях, уже в перші 2 роки кредитних відносин позичальник обтяжує себе ще однією сумою такого кредиту. Останнім часом в Україні здійснюється ряд заходів щодо здешевлення іпотечних кредитів. Як свідчить зарубіжний досвід, спільні заходи Уряду України і банків щодо подальшого зниження процентних ставок будуть ефективнішими, ніж роз'яснення та пропаганда складних фінансових механізмів серед населення.

Література

1. *Алексєєнко М.* Споживчий кредит та забезпечення житлом населення України // Вісник НБУ. — 2001. — № 9. — С. 26—29.
2. *Евтух А. Т.* Анализ практики жилищного ипотечного кредитования в странах с переходной экономикой // Финансы и кредит. — 1999. — № 11. — С. 18—24.
3. Іпотека в країнах Європи. Короткий огляд / Група економічного та фінансового законодавства. — К., 2000. — 14 с.
4. Про іпотеку: Закон України від 24 червня 2003 року // Голос України. — 2003. — 26 червня.

Г. В. Лисюченко (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ІНФЛЯЦІЇ

На сучасному етапі Україна знаходиться на шляху ринкових перетворень. Це зумовлює виникнення багатьох економічних процесів, різним чином впливаючих на розвиток країни. Одним з таких процесів є інфляція — складне економічне явище, зміст якого коротко можна висловити так: переповнення каналів обігу грошовою масою. Точніше механізм інфляції можна зрозуміти лише об'єднуючи її з іншими економічними процесами, бо всі процеси в економіці надзвичайно сильно взаємопов'язані. Детально дослідити їх можна лише повністю описавши модель економічної системи. Змінюючи деякі з параметрів, можна дослідити відповідну реакцію економічної системи, яка може проявлятися у відхиленнях від рівноважних траєкторій росту економічних показників, зміни періодів економічних циклів, виникнення різних явищ, наприклад інфляції та безробіття.

Нижчеописана модель поєднує кейнсіанську і неокласичну теорії, бо базується на моделі, яка була розроблена Філіпсом, але включає виробничу функцію.

До основної моделі входять наступні рівняння:

$$C = (1 - s)Y, \quad (1) \quad \frac{D\omega}{\omega} = \beta \log \left\{ \frac{L}{L_s} \right\} + a, \quad (6)$$

$$\frac{DK}{K} = \gamma \log \left\{ \frac{pY - \omega L}{(1 + c)rpK} \right\}, \quad (2) \quad \frac{M_d}{p} = AY^u r^{-v}, \quad (7)$$

$$DY = \lambda(C + DK - Y), \quad (3) \quad M_d = M_s, \quad (8)$$

$$L = Be^{-\rho t} Y^b K^{1-b}, \quad (4) \quad L_s = L_0 e^{lt}, \quad (9)$$

$$p = (1 + \pi)\omega \frac{\partial L}{\partial Y} = \frac{b(1 + \pi)\omega L}{Y}, \quad (5) \quad M_s = M_0 e^{mt}. \quad (10)$$

У цих рівняннях прийняті наступні позначення:

C — реальне споживання, L_s — пропозиція робочої сили,
 Y — реальний чистий дохід або p — рівень цін,
 випуск продукції, ω — ставка заробітної плати,
 K — об'єм основного капіталу, r — норма процента,
 L — чисельність робочої сили, M_d — попит на гроші,
 що використовується, M_s — пропозиція грошей,
 $a, b, c, l, m, s, u, v, \beta, \gamma, \lambda, \pi, \rho, A, B, L_0, M_0$ — додатні константи ($b > 1, s < 1$)

Рівняння (1) виводиться з припущення, що пропорційний темп росту інвестицій в основний капітал є зростаюча функція відношення норми прибутку на основний капітал до норми відсотка.

Рівняння (3) базується на припущенні, що темп росту чистого випуску продукції пропорційний перевищенню збуту над валовим випуском кінцевої продукції.

Рівняння (4) — виробнича функція Кобба-Дугласа.

З рівняння (5) випливає, що рівень цін дорівнює витратам на оплату праці, розрахованим на одиницю випуску, плюс пропорційна надбавка.

Рівняння (6) визначає зміну цін на ринку праці. Воно базується на припущенні, що геометричний темп зростання ставки заробітної плати є зростаюча функція частки робочої сили, яка використовується у виробництві.

Змінна M_d в рівнянні (7) зображує активи, які фірми та окремі особи бажають зберегти в грошовій формі (готівкою чи як банківські вклади).

У рівнянні (8) у неявному вигляді міститься наступне припущення: норма відсотка змінюється таким чином, що попит на гроші завжди рівний їх пропозиції.

У рівнянні (9) передбачається, що пропозиція праці зростає в геометричній прогресії, а рівняння (10) базується на аналогічному припущенні щодо пропозиції грошей. Досі грошова політика була нейтральною в тому розумінні, що пропозиція грошей була зростаючою в геометричній прогресії. Припустимо тепер, що пропозиція грошей неперервно змінюється відповідно до змін інших змінних моделі.

Розглянемо спочатку політику, яка використовувалась у нашій країні, що описується рівнянням

$$\log M_s = \log \bar{M} + \theta \log \left\{ \frac{\bar{L} e^{lt}}{L} \right\}, \quad (11)$$

де $\bar{L}, \bar{M}, \theta$ — додатні константи.

Тепер замість рівняння (10) використаємо рівняння (11), так, що модель включає рівняння (1)—(9) і (11).

Із них випливає, що рівноважна траєкторія росту зайнятості визначається рівнянням

$$L = L \cdot e^{\mu}, \quad (12)$$

$$\text{де } \log L^* = \log L_0 - \frac{1}{\beta} \{a + l - (1 - u)(\rho + l)\}.$$

Таким чином, ця траєкторія не пов'язана з оптимальною. Дійсно, порівняння показує, що рівноважна траєкторія росту зайнятості співпадає з траєкторією, що відповідає постійній пропозиції грошей, підтримувати яку дуже важко. Тому уряд повинен моделювати грошову політику, зокрема змінювати рівняння (11), враховуючи основні макроекономічні показники та індекси, з метою уникнення масштабних інфляційних процесів.

Література

1. *Иванов Ю. Н., Токарев В. В., Уздемир А. П.* Математическое описание элементов экономики. — М.: Физматлит, 1994. — 416 с.
2. *Тябин В. Н.* Комплекс макроэкономических моделей инфляции // Экономика и математические методы. — 2001. — Т. 37. — № 3. — С. 63—75.

О. І. Ломако (фінансово-економічний ф-т, III курс)

КАПІТАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЯКІСНОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Страховий ринок України на відміну від інших фінансових ринків розвивається найбільш динамічно. В Україні до 1993 р. страховий ринок розвивався стихійно, не здійснювався держнагляд та ліцензування страхової діяльності. З прийняттям в 1993 р. Декрету «Про страхування» було встановлено, що страхування є винятковим і ліцензійованим видом діяльності, страхові операції можуть здійснювати тільки страховики-резиденти України, мінімальний статутний фонд до яких встановлювався на рівні 5 тис. доларів США, вводилась система резервування та обмеження максимальної страхової суми по одному об'єкту страхування в залежності від розміру активів страховика. Регламентувалася частка іноземних учасників.

На кінець 1994 р. в Україні було зареєстровано понад 700 страхових компаній, але значна кількість з них не змогла виконати страхові зобов'язання і збанкрутувала. З прийняттям у березні 1996 р. Закону України «Про страхування» посилилась вимога до статутних фондів страховиків. Розмір статутного фонду збільшився з 5 тис. доларів США до 100 тис. ЕКЮ для страховиків, і 500 тис. ЕКЮ для страховиків, створених за участю іноземних осіб. Вищезгадані фактори привели до певної стабілізації на страховому ринку.

Після вступу в силу змін до Закону «Про страхування» 2001 р. було знято обмеження на частку нерезидентів у статутному фонді, був підвищений розмір мінімального статутного фонду до 1 млн євро для компаній, які не займаються страхуванням життя, і до 1,5 млн євро — для страховиків життя. Це, природно, приводить до нових змін, як у кількісному, так і в структурі страховиків України.

За даними Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг, у вересні 2004 р. з 378 компаній вимоги Закону «Про страхування» щодо збільшення статутного фонду не виконують 148 страхових компаній. Держфінпослуг прогнозує, що значна частина цих компаній знайде вихід з такого становища. Це підтверджуються й значною кількістю додемисій акцій, а також заявами страхових компаній про поповнення статутного фонду, продажем акцій стратегічним інвесторам.

Високий рівень капіталізації сприяє розвитку страхового ринку в цілому, а також підвищує довіру населення до страховиків.

Одним із напрямків підвищення капіталізації страхових компаній є залучення інвестицій, у тому числі іноземних. За даними Ліги страхових організацій України, нині в Україні створено близько 50 страхових компаній з участю іноземного капіталу. Особливо важливим є вхід Польщі на страховий ринок України.

Наступним напрямком капіталізації страхових компаній стала додаткова емісія акцій за рахунок отриманих в попередніх роках прибутків. Наприклад, 2004 р. страхова група «Скайд-Вест» оголосила про проведення додемисії, що було пов'язано з майбутньою операцією з продажу польській компанії «PZU». Ще один приклад — придбання російською фінансовою групою «ИФД-КапиталЪ» акцій МСК «Надра».

«Хітом» капіталізації поступово стає об'єднання компаній у групи. Угоди зі злиття і поглинання особливо активно укладалися на початку 2004 р. Після того, як було реалізовано проект із приєднання компанії «Терен» до страхової компанії «Універсальна», остання зважилася на ще кілька таких оборудок. Так, до компанії було приєднано СК «Саламандра-Десна». Таким чином, статутний фонд «Універсальної» збільшився на 4,4 млн грн до 15,4 млн грн. А наприкінці вересня акціонери СК «Карпати» погодилися на реорганізацію шляхом приєднання до СК «Універсальна». В результаті такої оборудки статутний фонд Львівської компанії збільшився на розмір статутного фонду СК «Карпат» 3,203 млн грн до 18,603 млн грн. Таким чином, дрібні компанії, що ризикують утратити ліцензію через невідповідність новим вимогам Закону «Про страхування» за достатністю капіталу, змогли продовжити своє існування в структурі «Універсальної». Своєю чергою, групі після серії злиттів вдалося помітно посилити ринкові позиції за рахунок збільшення статутного фонду й розширення географії присутності на регіональних ринках.

Потрібно зазначити, що не завжди розмір статутного фонду є додатковою гарантією безпеки клієнтів. Більше того, він не грає істотної ролі ні для ринкової позиції компанії, ні для її прибутковості.

Не варто забувати і про формування гарантійного фонду страховика, який є однією з умов забезпечення платоспроможності, але його величина не впливає на прийняття обсягів страхових зобов'язань і на рейтинг страхової компанії з погляду на їх платоспроможність.

Страховики за рахунок нерозподіленого прибутку також можуть створювати вільні резерви. Вільні резерви як самостійний елемент страхового фонду страховика формуються для покриття непередбачуваних витрат за рахунок власних коштів, але вони, як і гарантійний фонд, не враховуються у визначених законодавством нормативах, що не стимулює страховиків до формування вищезгаданих фінансових ресурсів, вільних від зобов'язань.

Один з найефективніших шляхів, який дасть можливість вижити більш ніж половині страхових компаній України, — це їхня реорганізація: злиття чи приєднання — чи то суто страхових компаній, чи то створення фінансових груп з банківських установ, пенсійних фондів, страхових організацій.

Література

1. Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування» від 10.05.1993 № 47-93 / www.rada.gov.ua
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР / www.rada.gov.ua
3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 04.10.2001 № 2745-III / www.rada.gov.ua
4. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів / Р.Грищенко // Вісник НБУ. — 2004. — № 2. — С. 15—17.
5. <http://mai.com.ua/modules/wfsection/article.php?articleid=3>
6. www.uainsur.com
7. www.dfp.gov.ua
8. <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/3/4520044234.html>

АКТИВІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РИНКУ

Міжнародна інвестиційна діяльність країни здійснюється в двох напрямках: по-перше, в інвестуванні за кордон; по-друге, в залученні іноземних капіталовкладень у національну економіку. Обсяги інвестованих коштів з України є досить невеликими згідно з даними Держкомстату. На початок 2005 р. вони склали близько \$ 180 млн. Прямі іноземні інвестиції на територію України склали в цьому ж році \$ 8354 млн, і простежується тенденція до подальшого їх зростання [1]. За даними статистики, інвестиції на одного громадянина України в 2004 р. склали \$ 177.

Зважаючи на те, що обсяг зарубіжних інвестицій України в 50 разів менше за іноземні інвестиції в економіку України, доцільно зупинитися саме на діяльності України по стимулюванню притоку капіталу.

Активізація діяльності України на світовому інвестиційному ринку знаходиться в центрі уваги роботи нового уряду. Вона знаходить прояв, перш за все, в оновленні нормативно-правової бази регулювання інвестиційної діяльності. Нещодавно була затверджена Програма діяльності уряду «Назустріч людям», де викладені основні засади інвестиційно-промислової та інноваційної політики, такі як:

- податкове стимулювання рекапіталізації доходів. Адже обсяг вилученого капіталу в 2004 р. склав \$ 422,7 млн або двадцяті частину залученого капіталу;
- спрощення умов переведення за кордон доходів нерезидентів, отриманих законним шляхом;
- удосконалення нормативної бази для стимулювання довгострокових фінансових інвестицій;
- використання коштів ЄБРР і МБРР для переважного фінансування пріоритетних інвестиційних проектів, а також започаткування співпраці з Європейським інвестиційним банком;
- захист прав міноритарних акціонерів;
- однакові умови реєстрації іноземних та українських інвестицій;
- залучення до співпраці світових високотехнологічних лідерів;
- підтримка інноваційних структур: технопарків, технополісів, венчурних фірм, технологічних інкубаторів та інших форм сполучення науки, техніки, фінансового капіталу тощо [2].

Зараз це питання є дуже актуальним, адже без залучення іноземного і вітчизняного венчурного капіталу, який виступає джерелом фінансування таких ризикових проектів, немає перспективи підвищення конкурентно-спроможності вітчизняних товарів через їх низьку технологічність. За результатами дослідження «Економічний вплив діяльності портфельних компаній Western NIS Enterprise Fund на економіку України і Молдови», проведеного міжнародним Центром перспективних досліджень, засвідчено, що на кожний долар, вкладений WNISEF у свої портфельні інвестиції в Україні та Молдові, місцеві економіки орієнтовано одержали додаткових \$ 8,02 прибутку протягом 5 років, а також 11 тис. робочих місць [4]. Ці дані є яскравим прикладом того, як можна підвищити добробут українського населення прискоривши проведення необхідних структурних реформ з метою створення сприятливого середовища для прямих іноземних і вітчизняних інвестицій.

В ЗУ «Про державний бюджет на 2005 рік» із внесеними змінами також містяться положення, пов'язані з інвестиційною діяльністю в Україні. Зокрема, це відміна усіх пільг для СПД у СЕЗ і ТПР, а також ліквідація гарантій про незмінність податкового законодавства про СЕЗ і ТПР. У бюджеті введено мораторій на створення нових та розширення вже існуючих СЕЗ і ТПР, затвердження нових інвестиційних проектів у межах цих територій [3]. Такі заходи, звичайно, вплинуть на інвестиційний клімат в Україні, оскільки ліквідація пільг, які в нас були єдиним інструментом приваблення іноземних інвесторів, залишить інститут СЕЗ і ТПР лише на папері. Зараз саме підприємства, розміщені на цих територіях, є лідерами по залученню іноземних інвестицій [1]. Таке рішення має зменшити приток інвестицій, як, наприклад, Грузія втратила 40 % іноземних капіталовкладень саме після ліквідації СЕЗ і ТПР.

Водночас, є й позитивні моменти в такій зміні державної інвестиційної політики: на українському самміті в Лондоні в цьому знаходять прояв свідчення підвищення прозорості і зрозумілості в цілях і діях нової влади. Разом з тим, якщо подивитися на географічну структуру інвестицій в Україну, то ми побачимо, що серед найбільших інвесторів української економіки виступає Кіпр, Віргінські і Британські острови, які є офшорними зонами і, фактично, ці інвестиції — це українські капітали, вивезені в свій час з України. Аргументом за ліквідацію СЕЗ і ТПР також є факт про можливість вільного ввозу імпортової продукції без сплати ввізного мита через ці території, яка перепродається за їх межі. В результаті страждає вітчизняний виробник, у якого з'являється конкурент, що має значні переваги. Тому, проблема створення та розвитку СЕЗ і ТПР в Україні залишається дискусійною.

Література

1. www.ukrstat.gov.ua (сайт Державного комітету статистики України).
2. www.rada.gov.ua (Програма діяльності Кабінету Міністрів «Назустріч людям» від 04.02.2005).
3. www.rada.gov.ua (Закон України «Про державний бюджет на 2005 рік» Перелік № 2285-IV від 23.12.2004).

О. С. Луцук (ф-т інформаційних систем і технологій, V курс)

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ФОМАЛЬГАУТ-ПОЛІМІН»

Дослідження прибутку — важливий аспект роботи департаментів підприємств, оскільки, з одного боку, даний показник відображає ефект від кожного конкретного напрямку здійснюваної діяльності, з іншого — є основою для розробки показників ефективності використання виробничих ресурсів.

Взаємозв'язок між прибутком та ресурсами, що беруть участь в операційному циклі підприємств можна відобразити наступною регресійною залежністю [1]:

$$P = A \times F^{\alpha} \times E^{\beta} \times L^{\chi}, \quad (1)$$

де A — параметр рівняння регресії; F, E, L — відповідно основні виробничі фонди (ОВФ), оборотний капітал, витрати праці; α, β, χ — коефіцієнти еластичності.

Подібна форма представлення залежностей між показниками — найбільш ефективна, оскільки дозволяє з високою точністю поєднувати ряди динаміки різної направленості.

Таблиця 1

СТАТИСТИЧНІ ОЦІНКИ ГІПОТЕЗ

Коефіцієнт	Розраховане значення	Критичне значення	Гіпотеза
1	2	3	4
Перевірка наявності автокореляції			
Дарбіна-Уотсона [2]	1,401	1,00 та 1,68	відхиляється
Фон Неймана [2]	1,474	1,37	відхиляється
Циклічний коефіцієнт [2]	0,224	0,399	відхиляється
Перевірка наявності гетероскедастичності (за змінною E)			
Параметричний тест [2] Гольдфельда-Квандта	$R^* = 0,359$	$F_{\text{крит}} = 6,39$	відхиляється
Перевірка наявності мультиколінеарності			
Тест Фарара-Глобера [2]	$\text{detr}_{xx} = 0,321$ $\chi^2 = 19,4973$	$\chi^2_{\text{крит}} = 7,81$	підтверджується

Класичним способом розв'язку регресійних рівнянь є 1МНК (степенева функція лінійна в логарифмах). Проте, оскільки ряди динаміки виробничих ресурсів можуть бути мультиколінеарними, мати автокорельовані залишки або характеризуватись гетероскедастичністю змінних, для застосування 1МНК, слід використати відповідні алгоритми або параметри, які дозволять спростувати подібні припущення. У випадку підтвердження даних гіпотез, виникне необхідність перетворити вхідну інформацію для подальших розрахунків, в інакшому — метод 1МНК дозволить отримати ефективні, незміщені оцінки параметрів рівняння.

Використавши дані внутрішньої звітності ТОВ Фомальгаут-Полімін (виробництво сухих будівельних сумішей; продаж цементу), були отримані певні оцінки гіпотез (табл. 1).

Для отримання ефективних оцінок параметрів економетричної моделі вилучимо змінну E із статистичних даних. У такому разі, скориставшись функцією «Лінійн» пакету MS Excel, отримаємо наступні статистичні оцінки для степеневі функції (1): $\ln A = -6,71$, $\alpha = 0,05$, $\chi = 1,03$, $R^2 = 0,96$, $F = 215,91$, сума квадратів відхилень, що пояснюється регресією, становить 2,07; сума квадратів відхилень, що пояснюється похибкою, становить 0,08.

Звідси $\text{anti} \ln A = 0,0012$ і модель набуває вигляду:

$$P = 0,0012 F^{0,05} L^{1,03}.$$

Перевірка гіпотези про значущість зв'язку між залежною і пояснювальними змінними: $F_{\text{крит}} = 3,55$, тобто $F_{\text{факт}} > F_{\text{крит}}$, отже економетрична модель степеневого зв'язку прибутку та пояснювальних

змінних є значущою. Оскільки $t = \frac{\sqrt{0,96} \sqrt{20-2}}{\sqrt{1-0,96}} = 20,785$; $t_{\text{табл}} = 1,734$ для ступенів свободи 18 — це

свідчить про значущість коефіцієнта кореляції між залежною і пояснювальними змінними моделі.

Отже, в процесі розробки та аналізу зв'язку між динамічними рядами прибутку та основних виробничих фондів ТОВ «Фомальгаут-Полімін» було встановлено, що прибуток підприємства зміниться в середньому на 1 % при зміні ОВФ на 0,05 % або при зміні витрат праці на 1,03 %. Отримані розрахункові дані можуть бути використані в якості основи для побудови прогнозів.

Подібні дослідження корисні у випадках, коли необхідно встановити вплив від використання конкретного виду виробничих ресурсів на прибуток підприємства за умови незмінності інших видів ресурсів. Детальне дослідження рядів динаміки дозволяє побудувати раціональну модель, яка ефективно відображає зв'язки між досліджуваними категоріями.

Література

1. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с.
2. Наконечний С. І., Терещенко Т. О., Романюк Т. П. Економетрія: Підручник. — Вид. 3-тє, доп. та перероб. — К.: КНЕУ, 2004. — 520 с.

Н. М. Лютик (ф-т економіки АПК, III курс)

ЕКОНОМІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ

Кардинальні зміни, що відбулися в економіці та політичному устрої України, внесли корінні зміни в земельні, соціальні та інші відносини в аграрному секторі економіки. Ліквідація державної власності на землю, передача землі селянам, реформування радгоспів і колгоспів у господарства різних організаційно-правових форм ринкового типу викликають необхідність оцінки цих процесів. Зокрема, предметом нашого дослідження є оцінка економічної і соціальної ефективності аграрних підприємств різних організаційно-правових форм, що масово з'явилися за останні п'ять років. Об'єкт дослідження — 29 господарств Кагарлицького району та 43 господарства Білоцерківського району Київської області за 2001—2004 роки. Серед них 7 — СВК, 27 — СТОВ, 6 — ПОСП, 5 — ВАТ і ЗАТ, 4 — державні підприємства і 23 — колишні підприємства, включені в склад агрохолдингів як виробничі одиниці.

Ми вибрали ці райони ще й тому, що вони різко відрізняються за організаційно-правовими формами господарювання. Якщо в Білоцерківському районі 88 % підприємств зберегли юридичну і господарську самостійність, то в Кагарлицькому районі із 29 підприємств більше 60 % втратили господарську і юридичну самостійність, перейшовши під крило різних агрохолдингів: 10 аграрних підприємств — до ЗАТ «Міжнародна агропромислова корпорація», 4 — до ЗАТ Комплекс «Агромарс», 2 господарства з іноземними датськими інвестиціями та 2 підприємства — до холдингів нафтобізнесу.

При оцінці ефективності діяльності господарств різних організаційно-правових форм цих районів, ми користувалися загальноприйнятою системою показників економічної ефективності: виручка від реалізації з розрахунку на 1 га с/г угідь, поточні витрати на 1 грн виручки, прибуток з розрахунку на 1 га с/г угідь, рівень рентабельності, показники ефективності використання авансованого капіталу, фондовіддача, матеріаловіддача. За показником виручки з розрахунку на 1 га с/г угідь найкращі показники досягнуті в сільськогосподарських виробничих кооперативах (СВК), а найгірші в агрохолдингах; за прибутком з розрахунку на 1 га с/г угідь СВК теж займають перше місце. Однак кидається в вічі, що найнижчі поточні витрати на 1 грн виручки досягнуті якраз в агрохолдингах і у них майже така висока рентабельність, як у кооперативах. Але тут немає нічого дивного якщо врахувати, що вони практично знищили тваринництво і всі трудомісткі і нерентабельні галузі, різко скоротили чисельність працівників. Так у них порівняно з СВК чисельність працівників з розрахунку на 1000 га с/г угідь менша у 2 рази, а поголів'я худоби — в чотири.

В той же час скорочення поголів'я худоби означає значне зниження ефективності господарювання. Так, в досліджуваних підприємствах скорочення поголів'я великої рогатої худоби з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь з 86 до 14 голів приводить до зменшення прибутку з розрахунку на 1 га угідь з 437 до 120 грн (табл. 1).

Таблиця 1

ЗАЛЕЖНІСТЬ ПРИБУТКУ ВІД ЩІЛЬНОСТІ ПОГОЛІВ'Я ВРХ (2003 р.)

Поголів'я ВРХ на 100 га с/г угідь, гол.	Кількість господарств	Середнє значення поголів'я ВРХ на 100 га с/г угідь, гол.	Середнє значення прибутку на 1 га с/г угідь, грн
до 30	22	14	120
31—61	16	44	192
більше 61	7	86	437
Всього	45	36	194

Особливу увагу ми приділили дослідженню соціальної ефективності, показниками якої є рівень зайнятості населення, збільшення чи скорочення робочих місць, рівень заробітної плати, а також питома вага прибутку направлено на соціальні заходи, в загальній масі чистого прибутку. Звичайно перевагами агрохолдингів є те, що вони сприяють залученню капіталу в сільське господарство. Однак аналіз соціальної ефективності не на користь агрохолдингів, бо в більшості з них:

1) вища економічна ефективність значною мірою досягнута за рахунок різкого зменшення або навіть повного знищення трудомістких нерентабельних галузей, скорочення кількості робочих місць;

2) відбувається повне відсторонення працівника від управління господарством і підрозділом, а виробничі відносини між власником підприємства і працівниками зводяться до відносин «господар — найманий працівник», що суперечить сучасним тенденціям менеджменту в світі.

На наш погляд велику загрозу для селян несуть агрохолдинги, головним критерієм діяльності яких є тільки прибуток, їх не цікавлять перспективи розвитку села і сільських територій. Не поодинокі приклади, коли так звані інвестори прийшовши в село нещадно експлуатують землю, знищують низькорентабельне тваринництво, майнові комплекси, техніку. В любий момент вони можуть піти з села, забравши продукцію і прибутки, а селяни залишаться без техніки, тваринницьких приміщень та з виснаженою землею.

Література

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. — 2-ге вид., доп. і переробл. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2004. — 624 с.

2. Нелен В. М. Планування на аграрному підприємстві: Підручник. — 2-ге вид., переробл. та доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 495 с.

3. Онищенко О. О. Сільськогосподарські підприємства після реорганізації: ресурсозабезпеченість, виробничі затрати, продуктивність // Економіка України. — 2004. — № 12. — С. 52—63.

О. С. Матвієнко (юридичний факультет, IV курс)

ДІЯЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Банківський сектор України пропонує вже майже європейську якість та асортимент послуг, проте й іноземні дочірні банки зміцнюють свої позиції, конкуруючи з вітчизняними банками. На кінець лютого 2005 р. в Україні діяло 19 банків з іноземним капіталом, у тому числі 7 банків зі 100 % іноземним капіталом. За даними НБУ, частка іноземного капіталу в банківській системі України становить близько 14 %.

Чинне законодавство України надає можливість відкривати на території України банки з іноземним капіталом. Обмеженням є неможливість створення філій іноземними банками, тому практично єдиний спосіб ведення бізнесу в Україні для них — створення дочірнього підприємства.

28.05.2003 р. у Верховній Раді України було зареєстровано законопроект № 3561 про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність», яким пропонувалося визначити порядок діяльності філій іноземних банків на території України. Даний законопроект містив ряд недоліків та був відхилений у березні 2004 р. після неодноразових звернень Асоціації українських банків.

Спробуємо проаналізувати можливі позитивні та негативні наслідки приходу в Україну філій іноземних банків для клієнтів та вітчизняного ринку банківських послуг в цілому на основі їх порівняння з дочірніми банками.

Отже, можна прогнозувати такі позитивні наслідки допуску філій іноземних банків на ринок банківських послуг України:

- прихід у країну нових, сучасніших банківських технологій;
- стимулювання через конкуренцію розвитку українського банківського сектору;
- збільшення обсягів та здешевлення кредитування, яке може бути надане такими установами (власний капітал материнських банків, яким користуються філії, є значно більшим, ніж у дочірніх установах);

- посилення притоку прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Значною перевагою філії перед дочірнім банком (юридичною особою) є також жорсткіша юридична відповідальність філії. Це пов'язано з тим, що іноземні банки, зареєстровані в Україні як юридичні особи, відповідають за своїми зобов'язаннями лише в розмірі свого капіталу, а за всіма зобов'язаннями філії своїм капіталом відповідає центральний офіс.

Серед негативних наслідків допуску філій іноземних банків на ринок банківських послуг України слід виділити такі:

- небезпека приходу на український ринок фінансових послуг банківських установ з ненадійною репутацією;
- витіснення філіями іноземних банків українських банків з найприбутковіших ніш банківського ринку;
- трансформація моделі кредитування економіки, що може призвести до скорочення фінансування іноземними банками малого і середнього бізнесу у зв'язку з зосередженням на кредитуванні найбільш кредитоспроможних корпоративних клієнтів, та зменшення кредитування малоприбуткових чи низьколіквідних, але стратегічно важливих секторів економіки.

Завдяки наявності власного правління і кредитного комітету, можливості самостійно розпоряджатися ресурсною базою, дочірні банки є оперативнішими за філії, що мають погоджувати кожне кредитне питання у головній конторі. Ще одним плюсом дочірніх банків як юридичних осіб-резидентів України є їхня підпорядкованість місцевому законодавству та сплата податків до

українського бюджету, в той час як філія є структурною одиницею головного офісу та сплачує податки у країні, де зареєстрована.

Проаналізувавши плюси й мінуси приходу філій іноземних банків на ринок банківських послуг України, можна припустити, що для української економіки на даному етапі діяльність дочірніх банків — юридичних осіб є вигіднішою. На фінансовому ринку України іноземні банки присутні від початку його становлення, що стимулює вітчизняні банки до розвитку в умовах помірної конкуренції. А можливі негативні наслідки лібералізації руху банківського капіталу створять реальні загрози для ще слабого фінансового сектору економіки нашої держави.

Проте вимога щодо відкритості фінансової сфери є принциповою для СОТ, і висловлюючи рішучість щодо приєднання до неї у найближчому майбутньому, нам все ж таки доведеться відкрити кордон для іноземних банківських філій. За такої необхідності, на нашу думку, важливо передусім законодавчо захистити вітчизняну банківську систему та встановити перехідний період для надання вітчизняним банкам можливості нарощування свого потенціалу та пристосування до умов зростаючої конкуренції.

Література

1. www.rada.kiev.ua Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 р.
2. www.aub.com.ua Прес-служба АУБ. О.Сугояко: «Україні необхідні іноземні інвестиції в національну економіку, а не іноземні банківські філії».
3. www.economics.com.ua Наталя ШАПРАН «Іноземні фінансові холдинги в Україні: від дочірніх банків до філій».
4. www.obriy.pib.com.ua Клим ЩЕРБАТИЙ «Лібералізація фінансового ринку небезпечна».
5. www.parlament.org.ua Олександр НАУМОВ «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» (журнал «Часопис парламент»).

Н. В. Мізіна (обліково-економічний ф-т, V курс)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗБЛИЖЕННЯ МСБО та П(С)БО (НА ПРИКЛАДІ ОБЛІКУ БУДІВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ)

Згідно українського законодавства до кінця 2005 р. звітність у повній відповідності з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО) мають подавати підприємства-емітенти, цінні папери яких допущені до торгівлі на організаційно оформлених ринках, професійні учасники фондового ринку, ІСІ та ВАТ. Практичне виконання цих рішень потребує або введення паралельного обліку відповідно з МСФО, або трансформації звітності, складеної у відповідності з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(с)БО). Це пов'язано з тим, що хоча П(с)БО суттєво і не суперечать МСБО, все ж не повністю охоплюють усі їх вимоги відносно надання і розкриття інформації у фінансовій звітності.

Розглянемо проблеми і перспективи зближення МСБО і П(с)БО на прикладі обліку будівельних контрактів.

МСБО 11 зазначає, що будівельні контракти, зазвичай, виконуються протягом декількох звітних періодів. Український П(с)БО 18 не містить ніяких застережень щодо строків, тому його норми мають застосовуватись навіть до будівельних контрактів короткострокового характеру. Така ситуація не може розглядатись як нормальна, оскільки визначення прибутку згідно методу визначення відсотку виконання для короткострокових угод не має ніякого економічного змісту. Крім того, Закон «Про оподаткування прибутку підприємств» зазначає, що довгостроковий контракт — це контракт, термін виконання якого перевищує 9 місяців.

Однією з головних проблем довгострокових операцій є відображення сум доходів та витрат у проміжних звітних періодах. Західна облікова доктрина схильна до використання показника співвідношення витрат для визначення ступеню готовності виконання робіт.

В Україні більшість підрядників традиційно застосовують інший варіант методу ступеня завершеності — огляд (вимір та оцінка) виконаної роботи.

З точки зору повноцінної інтеграції економіки України в європейське співтовариство, українським будівельним підприємствам треба усвідомлювати, що зазвичай цей метод західні аналітики взагалі не вважають надійним. Проаналізувавши приклад, наведений у МСБО 11, можна дійти висновку, що західна практика розуміє під *surveys*-методом не зовсім ту систему обліку, яку використовує українська традиція. Українська традиція будівельного обліку, на відміну від західної, зазвичай, дотримується того, що витрати визнаються за фактичними даними.

Слід зауважити, що формальне підґрунтя для застосування в Україні саме класичного методу МСБО, існує і визначене у п. 3 П(С)БО 18. Відтак маємо констатувати, що методологія визнання проміжних витрат у більшості українських підрядників не зовсім відповідає традиції МСБО та букві П(С)БО. Проте, обліковий механізм, що застосовується в практиці переважної більшості вітчизняних будівельних підприємств, має деякі серйозні переваги. По-перше, зазвичай, ступінь завершеності визначається на основі даних документів (форми КБ-2в та КБ-3), форми яких офіційно затверджені, і визнаються органами державного регулювання. По-друге, зазначені вище форми підписуються замовником. Отже, достовірність проміжного фінансового результату є достатньо значною.

По-третє, списання всіх фактичних витрат у звітному періоді більш відповідає принципу обачності, ніж пропорційно-розрахунковий алгоритм визначення витрат. Щоб подолати недовіру західних інвесторів до облікової політики, побудованої на *survey*-методі, компаніям, орієнтованим на західного користувача звітності, слід побудувати ефективну схему інформування фінансових аналітиків про особливості застосування методу визначення ступеню готовності по незавершених будівельних контрактах. На мою думку, найсприятливішим шляхом для цього є наведення вичерпної пояснювальної інформації в примітках до фінансових звітів.

Формування собівартості будівельно-монтажних робіт (БМР) в Україні регулюється не тільки П(с)БО 18, а й Методичними рекомендаціями (МР) з формування собівартості БМР, затвердженим Державним Комітетом України з будівництва і архітектури. Ці МР, які в деяких питаннях є суперечливими стосовно П(с)БО, є більш наближеними до МСБО.

Незважаючи на вимоги П(с)БО 16, що передбачає відносити гарантійні витрати до складу збутових, МР включають «витрати на виконання виправлень і гарантійних робіт» до статті «Інші прямі витрати». Таким чином, МР, порушуючи вимоги П(с)БО, в той же час притримується правил МСБО 11.

МР передбачають розподіляти і включати у вартість БМР також адміністративні витрати, які згідно П(с)БО 16 мають списуватись на витрати звітного періоду без будь-якого віднесення до собівартості продукції. Але в будівництві навіть такі витрати можуть стати прямими за ознакою механізму віднесення на собівартість. Враховуючи це, МСБО передбачило окремий пункт, згідно якого: «Витрати, які за умовами контракту безпосередньо несе замовник, можуть включати деякі загальні адміністративні витрати і витрати на розробку, покриття яких визначене в умовах контракту». П(с)БО 18 не містить аналогічної норми, навпаки він вказує на загальне правило віднесення всіх адміністративних видатків на витрати звітного періоду без огляду на те, чи компенсуються вони безпосередньо замовником. Виходячи із загальної доктрини гармонізації облікових принципів, необхідно визнати, що П(с)БО 18 потребує відповідних змін. Це узгодить національний стандарт і з міжнародним, і з існуючою господарською практикою.

Література

1. П(с)БО 16 «Витрати», затверджено наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 (зі змінами та доповненнями) // www.rada.kiev.ua.
2. П(с)БО 18 «Будівельні контракти», затверджено наказом Міністерства фінансів України № 205 від 28.04.2001 (зі змінами та доповненнями) // www.rada.kiev.ua.
3. МСБО 11 «Будівельні контракти» // Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. — К.: ФПБАУ, 2000. — 1272 с.
4. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт, затверджені наказом Державного комітету України з будівництва та архітектури від 16 лютого 2004 року № 30 // www.rada.kiev.ua.
5. Chalyi I. Construction accounting: concise standards comparison of Ukraine, Great Britain, the USA, Russia, IASB // All about accounting. — 2002. — № 9. — Р. 24—26.
6. Чалий І. Проміжні фінансові результати в будівництві: адекватність облікових процедур // www.buhgalter.kharkov.com.
7. Чалий І. Строймонтбухсебесметодрек // www.buhgalter.kharkov.com.

О.О. Міскевич (ф-т банківської справи, I курс)

КОМЕРЦІЙНІ БАНКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ РОЛІ В ЕКОНОМІЦІ

Комерційні банки — головна ланка кредитної системи в Україні. Їх називають комерційними, бо вони, по суті, торгують грошима, приймаючи вклади під одні відсотки та надаючи позики під інші. Їх називають депозитними, бо основна частина їх кредитних ресурсів є вкладками клієнтів. Їх називають універсальними, оскільки більшість з них виконує усі кредитні операції. Отож не дивно, що на грошовому ринку України саме банки найбільш динамічно розвивалися і досягли вирішальної ролі як посередники у грошових розрахунках.

Проте формування банківської системи України постійно наражалося на серйозні перешкоди, які не тільки гальмували цей процес, а й нерідко просто повертали його назад. Ідеться насамперед про глибоку системну кризу, яку переживала економіка України протягом усього перехідного періоду.

За таких обставин в Україні вкрай повільно розвивався попит на посередницькі послуги банків, а відтак не було економічних передумов для належного розвитку банківської системи. Тому, незважаючи на помітне зростання основних кількісних показників її діяльності, у цілому рівень розвитку банківської системи України, особливо на фоні банківських систем розвинутих країн, є досить низьким.

Недостатнім залишається рівень капіталізації комерційних банків. Загальна сума власного капіталу всіх комерційних банків України на 1 січня 2004 р. становила 2232,1 млн дол. США. У середньому на один банк припадає 14,2 млн дол. США. На фоні провідних банків світу капіталозабезпеченість українських банків настільки мала, що лише один з українських банків (Промінвестбанк) увійшов до списку першої тисячі банків світу.

Більше того, швидко знижується середня адекватність регулятивного капіталу банків України. Ще на кінець 2001 р. вона становила 20,69, а вже на кінець 2003 р. знизилася до 14,37 і впритул наблизилася

до нормативного рівня (12,0). За досягнення цього рівня, а це може статися в найближчі рік-два, банківська система країни опиниться в скрутному становищі.

Низька кредитоспроможність переважної частини підприємств-позичальників, низька капіталізація банків, недостатній рівень їхнього менеджменту спричиняють надзвичайно високу ризиковість банківської діяльності, підвищену недовіру до банків, особливо з боку сімейного сектора економіки, ускладнюють підтримку їхньої ліквідності. Усе це послаблює посередницьку роль, трансформаційну та інформаційну функції банків і банківської системи в цілому. Банки не в змозі належним чином задовольняти попит на позичкові капітали, насамперед з боку суб'єктів реального сектору економіки, які постійно відчують глибокий дефіцит грошей як платіжних засобів і як капіталу. З другого боку, всі економічні суб'єкти, в яких з'являються вільні грошові кошти, не можуть їх надійно розмістити і віддають перевагу конвертації в іноземну валюту, інвестуванню в тіньову економіку чи переведенню за кордон.

У таких умовах на банки здійснювався могутній тиск з боку органів банківського регулювання, зокрема НБУ, з тим щоб утримати їхню ліквідність, підвищити довіру до них, реанімувати їхню належну посередницьку роль. Для цього використовувалися найбільш «жорсткі» заходи — надзвичайно висока норма обов'язкового резервування і часті її зміни, пряме обмеження рефінансування банків та окремих видів їхньої діяльності, встановлення надзвичайно великої кількості економічних нормативів та жорсткого контролю за їх дотриманням тощо. Усе це не тільки негативно впливало на розвиток окремих банків, а й послаблювало внутрішньосистемний механізм їхньої взаємодії та консолідації, спричиняло певне протистояння між першим та другим рівнями системи, між великими і малими банками, тому коли в країні розпочався етап економічного зростання, українські банки виявились не достатньо підготовленими для подальшого виконання своєї винятково важливої ролі на грошовому ринку.

Враховуючи вищезазначене, першочерговими завданнями банківського сектора української економіки потрібно вважати наступні: зміцнення національних грошей, орієнтування банків на потреби економіки шляхом нарощування обсягів кредитування та банківських інвестицій у розвиток національної економіки, зміцнення надійності банків, можливість виходу з локальних криз із найменшими втратами та недопущення системних банківських криз, зростання довіри до комерційних банків, очищення кредитних портфелів банків від безнадійних боргів, а банківської системи — від слабких неплатоспроможних банків, неспроможних своєчасно виконати доручення клієнтів.

Розв'язати проблем функціонування банків можливо лише шляхом прискорення ринкової трансформації економіки, оздоровлення державних фінансів, збільшення прибутковості банків та послаблення їх оподаткування, диференціацію норми резервування їхніх депозитів, конвертування відстрочених до погашення ОВДП в акції державних підприємств, що приватизуються, надання банкам права на управління пакетами акцій державних підприємств в обмін на покриття їхніх боргів, удосконалення корпоративного управління. Стимулювання банківського сектора економіки має також проявлятися через концентрацію та централізацію банківського капіталу, його об'єднання з промисловим та торгівельним та створення фінансово-промислових груп, приватизаційні процеси, розвиток спеціалізації банківських структур та розширення набору послуг, вдосконалення банківського законодавства.

Необхідно зазначити, що, незважаючи на досить низький загальний рівень розвитку банківської системи, банки України досягли значних успіхів у структурному та функціональному розвитку. Тому наявними є і позитивні тенденції: розширення асортименту здійснюваних операцій та послуг, створення резервних фондів для покриття збитків від кредитних та інвестиційних ризиків, запровадження механізму гарантування вкладів населення, формування дієвої системи банківського регулювання та нагляду, створення механізму рефінансування банків, прискорене зростання обсягів і вдосконалення структури активів та пасивів банків, зростання частки довгострокових кредитів, а також кредитів фізичним особам. Балансовий капітал банків за 3 останні роки збільшився майже удвічі, або на стільки, на скільки він зріс за 9 попередніх років. Але ці успіхи, на жаль, не знімають необхідності подальшого стимулювання економічної активності комерційних банків України і створення сприятливих умов для їхнього успішного функціонування.

Література

1. Габбард, Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка: Підручник / Пер. з англ.; наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесевич. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 808—815.
2. Циганов С. А. Шляхи стимулювання економічної активності комерційних банків в Україні // Вісник України Акад. держ. упр. при Президенті України. — 2000. — № 1. — С. 94—101.
3. Підсумки діяльності комерційних банків України за 2003 рік // Финансовые рынки и ценные бумаги. — 2004. — № 5. — С. 20—22.

А. Е. Медведєв (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

НОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Економіка України знаходиться на стадії своєї трансформації. Суспільство очікує бурхливого розвитку країни та підвищення рівня життя, адже величезний кредит довіри, виданий народом новій владі, повинен приносити свої плоди. Всебічний розвиток держави потребує перш за все великих коштів у капіталомісткій галузі економіки. Так, необхідність поліпшення надання комунальних послуг, транзиту енергоносіїв, розширення мережі та поліпшення якості автошляхів, де кошториси сягають сотні мільйонів доларів, штовхають державу до альтернативних шляхів залучення інвестицій.

Хочу зупинити увагу на найбільш зручному та вигідному, на мою думку, механізмі залучення коштів на основі договору концесії. В світовій практиці під концесією розуміють форму залучення інвестицій приватного сектора, коли приватним компаніям передаються права володіння і користування об'єктами на період будівництва та експлуатації. Концесіонер використовує отриманий об'єкт на комерційній основі. Головним є те, що в концесію передається лише державна та муніципальна власність. Загалом концесійна форма залучення інвестицій застосовується для інфраструктурних проектів, специфіка яких пов'язана з наступними факторами:

- високою вартістю інфраструктурних об'єктів;
- великими термінами окупності коштів;
- значними технічними, соціально-економічними та політичними ризиками;
- необхідністю додаткових гарантій зі сторони держави.

Одним із найкрупніших проектів на міжнародній концесійній основі, який реалізовано в 90-х роках минулого століття, є залізнично-автотранспортна магістраль під Ла-Маншем.

Які ж основні напрямки використання концесії?

В Україні мається величезний потенціал для інвестування у концесію. Це автошляхове господарство, залізниця, порти, аеропорти, магістральні трубопроводи, енергетика, комунальне господарство. І справа не лише у потребі масштабних інвестицій та нових потужностей, а й у необхідності інтеграції країни у світовий простір. За допомогою концесії держава продовжує контрольовано-господарську діяльність. Вона контролює роботу концесіонера по забезпеченню безпеки, екологічності об'єктів, дотриманню державних норм. А суспільство отримує більш високий рівень обслуговування при мінімальних видатках із держбюджету.

Важливою проблемою для України є комунальне господарство. Задача реформування житлово-комунального господарства є провідною в проведенні реформи цієї галузі. В наш час концесії в житлово-комунальній сфері поширені в багатьох країнах (Франція, Німеччина, Аргентина, Чехія, Польща). Одна із найуспішніших концесій у водопостачанні і каналізації реалізована в Буенос-Айресі. Підписання договору по цій концесії було здійснено в грудні 1992 р. До початку концесії система водопостачання в Буенос-Айресі знаходилась у кризовому стані. В 1993—1999 рр. концесіонер здійснив суттєвий обсяг інвестицій, було побудовано нові лінії і підключенні нові споживачі. Концесія призвела до суттєвого поліпшення роботи системи водопостачання, були знижені тарифи та розгалужена мережа. Ця концесія показала, що успіх реалізації проекту багато в чому визначається політичною підтримкою уряду та місцевих органів влади. Її активними прибічниками були самі робітники водного господарства, так як їм належало 10 % акцій. Але в першу чергу успіх проекту пов'язаний з участю міжнародного концерну, який має величезний досвід реформування житлово-комунального господарства на основі отриманих концесій.

Яка ж ситуація в Україні? Згідно із законом України «Про концесії» та «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» об'єкти надаються у концесію на підставі договору, що укладається між концесіодавцем (орган виконавчої влади) та концесіонером (суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує об'єкт у концесію). Концесійний договір укладається на визначений у договорі строк, але не менший за 10 років та не більший за 50. Закон був прийнятий ще у 1999 р. Чому ж за такий великий строк діючого закону лише один проект трубопроводу Одеса-Броди був реалізований на основі договору концесії? Це питання знаходиться в площині політичних та економічних процесів, які відбувалися при минулому режимі.

Всі розуміють, що ні один іноземний інвестор не вкладатиме кошти на строк у 50 років, не будучи впевненим у добродійності політики держави та економічному рості країни. В Україні була відсутня прозора тендерна система на договори концесії та стійко зберігався імідж країни з корупційною системою влади.

Україна є серцем Європи, вона об'єднує Схід і Захід і необхідність якісної мережі платних автобанів вже ні в кого не викликає заперечень. Світова транспортна система зараз переживає глибокі зміни. Відбуваються процеси створення єдиного торговельного ринку, спрощується перетин кордонів, створюються міжнародні структури. Відповідно змінюються вимоги до транспорту, умов перевезень, інфраструктури транспорту. На реалізацію закону «Про концесії» в Україні вже розпочато реалізацію двох пілотних проектів у сфері будівництва та експлуатації автомобільних доріг. Напрямами будівництва є Південна трансєвропейська автомагістраль Західний кордон України — Київ та дорога Львів — Броди, приватні компанії, які реалізують ці проекти, залучають кошти на будівництво абсолютно новим шляхом, випускаючи, за допомогою міжнародного інвестиційного фонду, євробонди під аудиторську перевірку проекту будівництва та розміщують їх на євrorинку. Що само по собі означає, що інвестори з довірою ставляться до вкладання коштів в будівництво в Україні. Отже, докорінні зміни у системі влади та політичній стабільності призведуть до того, що концесійна форма залучення коштів приватних компаній, в першу чергу іноземних, вирішить найгостріші проблеми в

інфраструктурному комплексі країни. І, як результат, вважаю, прискорить інтеграційні процеси України, щодо приєднання до європейського співтовариства.

Література

1. «Проблемы теории и практики управления», 2004. — 3. — С. 76—79.
2. Закон України «Про концесії», «Про джерела фінансування дорожнього господарства України».
3. Пілотні проекти будівництва автошляхів: Укравтодор, Управління інвестиційної політики.

М. М. Мелевич (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, I курс)

ВІРТУАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

Нинішня економічна ситуація в Україні та перспективи економічного розвитку українського суспільства є надзвичайно актуальними для сучасної політичної економії, адже саме вона формує фундамент майбутніх економічних досліджень. Аналіз жодної моделі економічної системи не може проходити без урахування поточної ситуації у світовій економіці. Дякуючи зусиллям цілої плеяди теоретиків, можна з впевненістю відмітити актуальність даної проблеми. Підтвердження цього — вислів Нобелівського лауреата з економіки Фрідріха фон Хайєка: «Становлення в процесі соціальної еволюції ринку капіталізму пов'язане з переходом від організованої маленької групи людей, що перебувають одне з одним в безпосередньому контакті, до розширеного економічного ладу на віртуальному рівні» [1, с. 13]. Певне, на початку ХХІ ст. соціальна еволюція завершує свій черговий виток і сучасна економічна система може незабаром опинитися у тій точці, коли цей «розширений економічний лад» базуватиметься саме на спільноті людей.

Не встигли економісти більш-менш звикнути (але не розкрити в достатній мірі зміст) до терміну «постіндустріальне суспільство», як у науковий обіг увійшло практично альтернативне поняття — «віртуальна економіка». Власне кажучи, «постіндустріальне суспільство» як наукове поняття вживали для позначення сучасної стадії економічного розвитку західних країн здебільшого завдяки працям, що здобули високу популярність, американського соціолога Данієла Белла, а не через те, що воно фіксувало сутність нових економічних явищ [4]. Над цим терміном, як «дамоклів меч», завжди висіло запитання: якщо він проголошує кінець індустрії, то що приходить їй на заміну? І якщо щось у сучасному суспільстві спроможне замінити індустрію, то як воно називається? Нарешті, якщо замітник індустрії відомий, то чому нову економіку не назвати іменем цього замітника? Тож завдяки поширенню глобальної інформатизації нині активно йде формування «замінника», так званої «віртуальної економіки», нової економіки, основною характеристикою якої є громадсько-віртуальна форма управління.

Процес «віртуалізації» економіки вийшов на арену світової економічної науки після відміни в 1973 р. Бреттон-Вудських домовленостей, які фіксували обмінні курси валют головних індустріальних країн, але по-справжньому набув широкомасштабного розвитку в кінці 80-х — на початку 90-х років ХХ ст. Сьогодні в світовій науковій літературі глибоко досліджується проблема якісних змін в економічній системі — її віртуалізації. У доповіді, підготовленій Європейською Комісією, віртуальна економіка визначається як «середовище, в якому будь-яка компанія чи індивід, що перебувають у будь-якій точці економічної системи, можуть легко і з мінімальними витратами контактувати з будь-якою іншою компанією чи індивідом з приводу спільної роботи, для торгівлі, для обміну ідеями і ноу-хау, чи просто для задоволення» [5].

Основу віртуалізації складає те, що економічні феномени формуються тепер виключно в свідомості людини, а не в реальній дійсності, а нові інформаційні технології дозволяють надати ментальним факторам небачену досі силу, спроектувати їх дію на реальний світ так, що по суті, формуються дві економіки: «справжня» та «штучна», в якій економічна реальність постає у вигляді деяких інформаційних конструкцій, іноді взагалі не обумовлених станом і тенденціями справжньої економіки. Все це говорить про те, що віртуальні елементи економіки нерозривно зросли з реальною економікою. Господарство країни невтомно відтворює свої основні елементи, в тому числі і віртуальні.

Отже, тепер до трьох традиційних концепцій ціни можна додати четверту.

- 1) Марксизм: ціна — функція «об'єктивної» вартості (імператив «реального» виробництва).
- 2) Маржиналізм: ціна — функція «суб'єктивної» вартості (імператив споживання).
- 3) Монетаризм: ціна — функція мінової вартості (імператив ринку).
- 4) Віртуалізм: ціна — функція образу вартості (імператив «віртуального» виробництва).

Що стосується України, то логічним постає запитання: «Що потрібно зробити, щоб віртуалізація світового економічного простору позитивно впливала на формування української моделі економічної системи і одночасно виступала рушійною силою її стійкого розвитку?» На нашу думку, потрібно, перше, провести доіндустріалізацію, довести до сучасного рівня виробничу, транспортну та комунікаційну інфраструктуру. Успішна інтеграція можлива лише на принципах нової парадигми: багатство народів знаходиться і створюється на ринку, а не в надрах чи цехах самих по собі. Потрібно активно культивувати ринок, вивчати схильності потенційних споживачів, створювати марки.

Потрібно мислити не в термінах тонн, штук, кубометрів, а в термінах витонченого і визначеного позиціонування на ринку.

По-друге, врахувати концепцію стійкого розвитку. Україна — одна з країн, яка знаходиться за межами «золотого мільярду» і західний рівень життя є для нас принципово недосяжним. За цих умов стійкий розвиток виступає як динамічна рівновага між суспільними і природними підсистемами та як стратегія різкого скорочення диспаритету між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, за допомогою методів технологічного прогресу, раціоналізації споживання та викорінювання бідності.

Найважливішим аспектом цього процесу є організація взаємодії ресурсних підсистем. Територія — це природна арена відтворювального процесу. Це означає, що в економічній системі стійкого розвитку провідну роль повинні відігравати не виробничі структури — підприємства, а відтворювальні — регіони та міста. Саме вони стають головними організаторами переходу від економіки використання ресурсів до економіки їх системного відтворення.

І по-четверте, варто враховувати специфіку народного менталітету в економічній галузі.

Україні пора покласти початок віртуальної орієнтації своєї політики в економічній і соціальній сферах. Для цього, насамперед, потрібно створити відкрите суспільство з механізмами, що забезпечують необхідну для нової економіки гнучкість до змін, що відбуваються. Таким чином, деструктивні тенденції в контексті економіки речей стають конструктивними в тенденції економіки образів. «Реальна економіка» залишає Україні місце бути вічно наздоганяючою, а «віртуальна економіка» дає шанс на лідерство. Обидві поставлені задачі потребують крупномасштабної мобілізації та чіткої орієнтації ресурсів та зусиль. Історія економічного розвитку свідчить, що в періоди, коли актуальними є проблеми акумуляції, перегрупування та мобілізації капіталу, інтервенціоністська і протекціоністська політика набагато краще сприяє економічному зростанню, ніж режим *laissez-faire*, який ефективніший в періоди експансії капіталу. Тому неоліберальна економічна політика приватизації і дерегуляції не може слугувати ефективним інструментом «прискореної віртуалізації».

Таким чином, віртуалізація економіки веде до формування економічної системи стійкого розвитку. Нова економіка вперше створює умови практичної реалізації моделі досконалої конкуренції, оскільки формує велику кількість інформації, необмежене число покупців і продавців, зводить до нуля операційні витрати і знімає всі бар'єри для нових учасників ринку.

Віртуальна імперія — це не утопія, вона — потреба наступаючої епохи консолідації віртуального капіталізму, подібно до того, як імперії XVI—XVII та XIX—XX століть слугували розвитку торгового та індустріального капіталізму. Важливо вловити цю тенденцію кон'юнктури, зважено оцінити шанси та визначити перспективи економічного розвитку України в XXI столітті.

Література

1. Ноув А. Какой должна быть экономическая теория переходного периода // Вопросы экономики. — 1993. — № 11 — С. 13—20.
2. Иванов Д. Виртуализация общества // Социология и социальная антропология. — СПб., 1997. — С. 434.
3. Пчелинцев О. С. Проблемы формирования экономической системы устойчивого развития // Экономическая наука современной России 2001. — № 4. — С. 5—24.
4. Bell D. The coming of post — industrial society. — N. Y., 1973. <http://www.ephemeraweb.org/journal/2-2/2-2munro.pdf>
5. Status Report on European Telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997. <http://www.undp.org/mdg/EC.pdf>

Г.М. Мережко (ф-т інформаційних систем і технологій, V курс)

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) стали за останні десятиліття одним з найважливіших компонентів міжнародних економічних трансакцій і викликають все більшу увагу дослідників. ПІІ зростають швидше, ніж світовий валовий внутрішній продукт та світова торгівля. Для України іноземні інвестиції — це ефективна реструктуризація економіки, розвиток підприємництва, запровадження прогресивної техніки і технологій тощо. У зв'язку з цим, проблема залучення інвестицій була і залишається однією з найактуальніших у забезпеченні ринкової трансформації економіки України.

За 14 років незалежності Україна залучила 8,5 млрд дол. США, в тому числі 0,5 млрд дол. надійшло з країн СНД та Балтії та 8 млрд — з країн далекого зарубіжжя. Це надзвичайно мало, якщо врахувати, що уряд України оцінив місткість інвестиційного ринку в 40 млрд дол. Проте, нещодавно до керма прийшла нова влада, яку визнав увесь світ. У зв'язку з цим можна стверджувати, що довіра до України, як держави, зростає, що, в свою чергу, призведе до збільшення обсягів вкладених іноземних інвестицій.

Основними формами залучення ПІІ в економіку України є грошові внески та внески у формі рухомого і нерухомого майна, які становили відповідно 61,9 % і 29,3 % загального обсягу залучених інвестицій.

Крім проблеми незначних обсягів залучених інвестицій, не менш проблемним є їх розподіл.

На п'ятірку країн-лідерів (США, Кіпр, Великобританія, Німеччина, Нідерланди) у 2004 р. припадає приблизно 51 % всіх інвестованих ПІІ. Хоча в офіційному рейтингу на першому місці знаходяться США, іноземні експерти вважають, що головним інвестором в Україну є все ж таки Росія, оскільки

капітал, який надходить з Ліхтенштейну, Віргінських островів та Кіпру, не що інше як раніше вивезені українські та російські капітали. І якщо додати ці капітали до коштів, які інвестує Росія, то обсяг інвестицій буде значно більший, ніж вклали в українську економіку США. Останнім часом намічається тенденція до зниження частки західних країн в обсязі ПІІ в економіку України, а частки офшорних зон до збільшення.

На п'ятірку найпривабливіших регіонів (м. Київ, Дніпропетровська, Київська, Одеська та Донецька області) в 2004 р. припадало 59 % інвестованих ПІІ. Це свідчить про надзвичайно високу диференціацію регіонів за рівнем залучених інвестицій, що негативно для розвитку економіки країни: відбувається стрімкий розвиток одних регіонів і занепад інших.

Глибокі диспропорції існують і в розподілі інвестицій за видами економічної діяльності. Передусім інвесторів цікавлять підприємства, які за короткий час можуть забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку. Тому на п'ятірку видів економічної діяльності (оптова торгівля та посередництво в торгівлі, харчова промисловість, фінансова діяльність, машинобудування, операції з нерухомістю) у 2004 р. припадало 53,5 % загального обсягу інвестицій.

Тобто, іноземні інвестори визначилися з найприбутковішими напрямками вкладення коштів, враховуючи лише свої інтереси, але в українській економіці дещо інші пріоритети. Тому актуальним є проблема зміни існуючої тенденції саме такого розподілу іноземних інвестицій за регіонами та галузями економіки. На державному рівні необхідно сформувати низку економічних механізмів впливу на іноземних інвесторів з метою вирівнювання галузевих та регіональних «перекосів».

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити такі висновки.

Перед Україною сьогодні постала двоєдина проблема — визначення пріоритетних напрямів розвитку і побудова у зв'язку з цим ефективного інвестиційної моделі, яка б змінила існуючу тенденцію зростання масштабів регіональної та галузевої «ерозії» економіки України. Ефективним інструментом для вирішення цієї проблеми може стати розробка методологічних засад та нормативних документів державного регулювання рівномірнішого розподілу іноземних інвестицій за регіонами та видами діяльності. Це питання необхідно винести на порядок денний, щоб економісти і науковці розробили систему пільг для інвесторів, якікладають або вкладатимуть в ті напрямки, які уряд України вважає пріоритетними. Особливо слід заохочувати інвестування в розвиток інноваційної та дослідницької діяльності.

Можливо, на розгляд також необхідно винести питання про обмеження іноземних інвестицій, у тому випадку, коли іноземні інвестори переносять на територію України заводи, з застарілим морально і фізично виробничим циклом, які забруднюють навколишнє середовище та гальмують розвиток інноваційних технологій.

Найважливішим стимулюючим фактором залучення іноземних інвестицій до нашої країни є збільшення питомої ваги державного інвестування в загальних витратах бюджету (особливо важлива переорієнтація інвестиційних потоків на розвиток наукоємних галузей), оскільки історично доведено, що іноземні інвестиції завжди йдуть слідом за вітчизняними.

Література

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2004 році. Статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України, 2005. — С. 6—20.
2. Малий І. Й. Іноземні інвестиції: Зарубіжний досвід стимулювання. Шляхи залучення в економіку України. — К.: НДФІ, 1999. — С. 4—18.

О. О. Мовчан (обліково-економічний ф-т, II курс)

КІЛЬКІСНА ТЕОРІЯ ГРОШЕЙ МІЛТОНА ФРІДМЕНА: НОРМАТИВНЕ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ

1) Основні постулати монетаризму

Монетаристський підхід регулювання економіки базується на твердженні, що система ринкової конкуренції забезпечує високий ступінь макроекономічної стабільності, якщо сама ринкова система не зазнає державного втручання. Крім того, монетаристи вважають, що держава своїми незграбними, необдуманими спробами стабілізувати економіку за допомогою дискретної фіскальної та грошово-кредитної політики сприяє нестабільності системи, посилює циклічні коливання. Враховуючи вищесказане, зрозуміло, що монетаристи є запеклими прихильниками вільного ринку, або *laissez faire*, визнаючи за державою лише необхідність регулювання грошової маси, що впливає з «рівняння обміну» І. Фішера: $M \cdot V = P \cdot Q$, де M — грошова пропозиція, V — швидкість грошового обороту, P — рівень цін, Q — фізичний обсяг товарів та послуг. Отже, монетаристи вбачають у грошовій пропозиції найважливіший фактор, який і визначає рівень виробництва, зайнятості та цін.

2) Практика впровадження монетаризму в Україні

а) Антиінфляційна діяльність уряду в 1992—1996 рр.

На першому ж році незалежності Україна опинилася в умовах, які сприяли розкручуванню інфляційної спіралі. Такими причинами були: 1) зростання цін на паливо; 2) поширення безготівкового обігу та бартерних операцій; 3) монопольне ціноутворення у певних галузях економіки, що призвело до можливості диктатного підвищення цін виробниками. Результатом дії цих чинників стало виникнення інфляції витрат у 1992—1994 рр., яка мала такі причинно-наслідкові зв'язки: зростання цін на енергоносії → підвищення цін виробниками → нестача грошей для купівлі товарів і послуг за підвищеними цінами → емісія (1992 р. — 1 трлн крб для забезпечення заліків взаємозаборгованостей підприємств; 1993 р. — збільшення обсягів кредитної емісії у 30 разів до 30 трлн крб). Наслідками таких змін в економіці України стали: номінальне підвищення грошових доходів населення, що на фоні зростання цін більш, ніж у 100 разів призвело в результаті до скорочення реальних доходів населення на 52 %) → у 1993 р. найвища у світі інфляція, за даними світового банку.

В 1994—1996 рр. в Україні виникає інфляція попиту. Вона розвивалася таким чином: зростання цін → нестача оборотних засобів у підприємств для розрахунків із постачальниками, виплат зарплат персоналу → виникнення кризи неплатежів → емісія → зростання цін. Таким чином, внаслідок об'єднання інфляцій попиту і пропозиції виникла класична інфляційна спіраль, внаслідок чого держава фактично втрачала контроль над цінами (за 1990—1995 рр. рівень цін зріс у 37 тисяч разів), спостерігався загальний спад у економіці (в 1996 р. ВВП в середньому зменшився на 10 %, у окремих галузях до 26 %).

Очевидно, що стан економіки України у 1992—1996 рр. мав усі ознаки кризи, для вирішення якої уряд мав реагувати оперативнo і результативно. В його діях можна чітко відстежити інструменти монетаристської політики макроекономічного регулювання, такі як: 1) зміна норм резервування коштів комерційних банків з метою регулювання рівня інвестиційних надходжень в економіку (1994 р. — 10-тивідсоткова норма резервування, з 01.04.1997 р. — 11 %, з 01.09.1998 р. — 15 %); 2) з 1994 р. інструментом регулювання грошового ринку є процентна політика Національного банку, яка забезпечує реальну вартість національної валюти (номінальний рівень облікової ставки змінювався відповідно до коливань інфляції п'ять разів — від 140 % до 300 % річних; 3) з 1995 р. урядом розпочато створення фондового ринку державних цінних паперів, що дозволило залучати неемісійні кошти для фінансування дефіциту бюджету, знижуючи тим самим інфляційний тиск дефіциту бюджету на економіку (1997 р. — вперше фінансування дефіциту держбюджету відбулося на безінфляційній основі). Ці заходи сприяли стабілізації економіки, поступовому подоланню наслідків інфляції та поверненню державою контролю над цінами.

б) Негативи товарно непідкріпленої емісії грошей, або «вибір 2004»

У вересні—жовтні 2004 р. економіка України знаходилася у стані макроекономічної рівноваги, але з політичних мотивів уряд починає товарно непідкріплену емісію грошей, що призвело до підвищення рівня соціальних виплат, зменшує податки і реалізує проекти зі створення робочих місць. У короткостроковому періоді негативи такої політики не є очевидними, але вже у середньостроковому періоді від наслідків політичної гри починає страждати економіка, адже при номінальному збільшенні доходів населення відбувається зростання цін на фактори виробництва, а відтак і цін на споживчі товари та послуги, що неодмінно призведе до скорочення обсягів виробництва і зайнятості у довгостроковому періоді внаслідок дії інфляційних чинників. Відтак існує два шляхи можливої подальшої політики держави: 1) продовження експансіоністської податково-бюджетної політики, що деякий час дозволить підтримати рекордно високі обсяги виробництва і меншу норму безробіття, але з часом неодмінно результує у затяжній економічній кризі завдяки розкручуванню інфляційної спіралі; 2) припинення емісії та тимчасове скорочення інвестицій у економіку. У короткостроковому періоді необхідно стимулювати споживання шляхом перерозподілу доходів держави і скорочення державних інвестицій з метою урівноваження пропозиції та купівельної спроможності населення, яка була порушена внаслідок емісії у жовтні—листопаді 2004 р. Така політика у довгостроковому періоді дозволить утримати високі темпи приросту ВВП та збільшення зайнятості.

«Держава для людей, а не люди для держави — цей принцип визначатиме політику уряду» — з програми діяльності уряду Юлії Тимошенко «Назустріч людям». Перші кроки нового складу Кабміну в цілому та запропонований урядом державний бюджет на 2005 р. зокрема дозволяють мені стверджувати, що Україна обере другий шлях, з вищезазначеної альтернативи, який через 5—10 років дозволить економіці вийти на виробничий оптимум, а українська модель монетаристського макроекономічного регулювання стане третьою, слідом за рейганомікою та теччеризмом, але не менш ефективною спробою практичної реалізації вчення М. Фрідмена.

Література

1. *Базилевич В. Д.* Історія економічних вчень. — К.: Знання, 2004. — С. 1022, 1027—1029, 1043—1044.
2. *Макконелл Р. К., Брю Л. С.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. — К.: Хагар-Демос, 1993. — С. 320—323.
3. <http://www.me.gov.ua/> — Офіційний сайт Міністерства економіки України.
4. <http://www.bank.gov.ua/> — Офіційний сайт Національного банку України.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНИ ДО ЄС

1 травня 2004 р. до ЄС приєдналось 10 нових держав-членів, таким чином розширений ЄС нараховує 450 мільйонів громадян і є найуспішнішим прикладом регіональної інтеграції у світі. З 2004 р. по 2006 р. для України діє програма програма «Нове сусідство», що включатиме співробітництво між Україною і Польщею, Угорщиною, Словаччиною та Румунією [2].

Проблеми співробітництва України з Європейським Союзом:

1. *Проблема набуття Україною статусу країни з ринковою економікою.* В сільському господарстві, рибальстві та металургії ЄС застосовує до України протекціоністські заходи (в сільському господарстві — пікові тарифи вище 15 %, у сталеварній промисловості — кількісні обмеження імпорту); на Україну припадає 3 % ініційованих ЄС проти інших країн антидемпінгових розслідувань та 5 % запроваджених антидемпінгових заходів.

2. *Асиметрична залежність зовнішньо-торговельних відносин України з ЄС.* Українська частка в торгівлі ЄС становить 0,4 %, а частка ЄС в торгівлі з урахуванням розширення ЄС — 35,8 %. Таким чином, ринок ЄС займає друге місце за зовнішньою торгівлею України після ринку СНД [3].

3. *Проблема недостатнього розвитку сфери послуг.* В Україні сектор послуг є слаборозвиненим — 78 % експорту послуг саме транспортні, з них: 48 % — трубопровідний транспорт; 16,5 % — залізничний. Експорт туристичних послуг — лише 3,4 %, фінансових — менше 0,4 % [4].

4. *Проблема реструктуризації українського експорту.* Маючи високий рівень розвитку науково-технологічного потенціалу (Україна поступається ним ЄС у 4 рази), Україна в 36 разів поступається країнам ЄС за рівнем розвитку високотехнологічного експорту [1, с. 18].

5. *Проблема диспропорційного регіонального розвитку України.* Поглиблення інтеграційних процесів вимагає однорідного соціально-економічного розвитку країн-членів, з цією метою в ЄС створені спеціальні «структурні фонди» (напр., Фонд регіонального розвитку). В Україні даній проблемі приділяється мало уваги. Найбільше інвестицій припадає на Дніпропетровську (598,4 млн дол. США) та Київську (437,7 млн дол. США) області, найнижчі обсяги інвестицій — в Чернівецькій (20,7 млн дол. США) та Тернопільській (28,7 млн дол. США) областях [5].

6. *Проблема транспортних комунікацій.* В ЄС лівова частка вантажоперевезень припадає на автомобільний транспорт, використовуються машини, що відповідають стандартам Євро-2 і Євро; 64 % автомобілів, що застосовуються в сучасній українській системі автоперевезень — морально застарілі МАЗи та КаМАЗи (стандарты Євро-0, Євро-1).

Перспективи співробітництва України з Європейським Союзом.

Серед позитивних для України аспектів розширення ЄС можна виділити:

1) прикордонне співробітництво з новими членами ЄС сприятиме як збільшенню обсягів прикордонної торгівлі, так і реалізації спільних проектів; 2) Україна може посилити свої конкурентні переваги в секторах, чутливих до конкуренції за ціновими параметрами, оскільки в нових членах ЄС зростатиме вартість виробництва через впровадження соціальних стандартів і норм захисту довкілля ЄС [3].

Негативними наслідками розширення ЄС для України можуть бути:

1) скорочення експорту до країн Балтії на 15—20 % і подорожчання імпортних товарів через припинення дії угод про вільну торгівлю; 2) запровадження новими членами ЄС нетарифних обмежень, технічного, санітарного, фітосанітарного, ветеринарного контролю, що для вітчизняної продукції може спричинити повне закриття цих ринків; 3) запровадження складних технологічних схем пропуску через державний кордон людей, транспортних засобів, вантажів.

Вирішення проблеми асиметричності зовнішньо-торговельних відносин України з ЄС можливе шляхом подолання проблеми реструктуризації українського експорту товарів та послуг до ЄС. Для цього необхідно: 1) розвивати галузі, що мають порівняльні конкурентні переваги — ракети, судна, літаки, транспортні послуги; 2) диверсифікувати український експорт у бік збільшення частки наукомісткої продукції; 3) ефективно впроваджувати санкції за порушення прав інтелектуальної та промислової власності. Вирішення проблеми транспортних комунікацій можливе за умов розвитку автомобільної та авіаційної галузей [3].

Першочерговим також є здійснення наступних заходів:

1) розробка Національної програми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, що передбачала б пріоритетність високотехнологічних, наукомістких секторів;

2) включення України в єдині пан'європейські системи телекомунікацій, маючи на увазі ефективне використання українського потенціалу в галузі послуг із запуску ракетних носіїв;

3) завершення переговорного процесу стосовно умов приєднання України до СОТ та вирішення комплексу питань, пов'язаних з організацією вступу; надання особливої уваги прикордонному співробітництву та використанню переваг участі у діяльності єврорегіонів [3];

4) забезпечення виконання органами виконавчої влади планів адаптації національного законодавства до законодавства ЄС, європейських стандартів технічного, санітарного, фітосанітарного, ветеринарного, екологічного регулювання, захисту прав споживачів.

Загалом, головна проблема щодо приєднання України до ЄС криється у відставанні України від країн-членів ЄС у сфері ринково спрямованих соціально-економічних перетворень та за темпами економічної і технологічної модернізації, що впливає на конкурентоспроможність у світовому

ринковому просторі. Після усунення зазначених проблем приєднання України до ЄС можна очікувати вже у найближчому десятиріччі.

Література

1. Аналітична доповідь Українського центру економічних і політичних досліджень ім. Разумкова. Україна на ринку ЄС // Діловий Вісник, 2004. — № 5.-С. 18—20.
2. <http://www.delucr.cec.eu.int/html>
3. Сіденко В., Барановський О. Важкий шлях до ринку Європейського Союзу // Дзеркало тижня, 10 січня 2004.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Статистичний щорічник України за 2003. — С. 279.
6. <http://www.europa.eu.int/comm/enlargement/overview.htm>

О. М. Нагалюк (юридичний ф-т, III курс)

ПОРЯДОК ПІДТВЕРДЖЕННЯ МОРАЛЬНОЇ ШКОДИ ДЛЯ КОМПЕНСАЦІЇ ЇЇ В СУДІ

Одним з першочергових завдань кожної держави є створення нормальних умов для задоволення матеріальних і культурних потреб громадян, забезпечення охорони їхніх прав та інтересів. Це завдання може бути виконано лише тоді, коли при заподіянні шкоди потерпілому будуть відшкодовані не тільки майнові збитки, але й відповідним чином задоволені, компенсовані його «духовні втрати», які дуже часто означають для потерпілого набагато більше, ніж матеріальні, і залишати їх незадоволеними було б не виправдано і несправедливо. Саме тому питання компенсації моральної шкоди сьогодні є дуже актуальним. Крім того, даний інститут порівняно новий для нашого суспільства і часто судам бракує досвіду та практичних знань.

Відповідно до загальних підстав цивільно-правової відповідальності обов'язковому з'ясуванню при вирішенні спору про компенсацію моральної шкоди підлягають наявність такої шкоди, протиправність діяння її заподіювача, наявність причинного зв'язку між шкодою і протиправними діями заподіювача та його вина. Суд, зокрема, повинен з'ясувати, чим підтверджується факт заподіяння позивачеві моральних чи фізичних страждань, за яких обставин чи якими діями (бездіяльністю) вони заподіяні, в якій грошовій сумі чи в якій матеріальній формі позивач оцінює заподіяну йому шкоду та з чого він при цьому виходить, а також інші обставини, що мають значення для вирішення спору.

Усі вищеперелічені умови є визначальними в предметі доказування. Їх встановлення є основою судового процесу.

Досить часто суд відмовляє в порушенні провадження по справі про компенсацію моральної шкоди через неправильне оформлення позовної заяви. Відповідно до ст. 137 чинного Цивільного-процесуального кодексу України в такій позовній заяві має бути зазначено, в чому полягає шкода, якими неправомірними діями (бездіяльністю) її заподіяно позивачеві, з яких міркувань він виходив, визначаючи розмір шкоди, та якими доказами це підтверджується. Безперечно, найскладнішим моментом є збір доказів, які доводять факт спричинення моральної шкоди. Оскільки всі негативні зміни відбуваються передусім у свідомості потерпілого, дуже важко довести суду, яких саме емоційно-вольових переживань зазнав позивач. Форма, в якій ці зміни виражаються зовні (якщо вони взагалі знаходять доступний для зовнішнього сприйняття вираз) залежить від особливостей психіки суб'єкта. Тому доведення факту нанесення моральної шкоди та наявності причинно-наслідкового зв'язку є дуже специфічним. Чинний Цивільний-процесуальний кодекс України передбачає для цього такі засоби, як пояснення сторін і третіх осіб; показання свідків; письмові докази; речові докази; висновки експертів.

Пояснення сторін і третіх осіб з приводу перенесення фізичних і моральних страждань є прямим доказом факту заподіяння моральної шкоди. Причому відповідач таких прямих доказів, як правило, надати не може.

Показання свідків у справах про компенсацію моральної шкоди є найпоширенішим видом доказів. Адже зміну психологічного стану позивача у зв'язку з негативними емоційно-вольовими переживаннями можуть помітити лише особи, які мають можливість порівняти стан позивача до події, яка спричинила переживання, і після такої події.

Письмовими доказами у справах про компенсацію моральної шкоди є, як правило, письмові підтвердження наявності негативних наслідків у зв'язку з перенесенням емоційно-вольових переживань (витяг з історії хвороби, довідка про виклик бригади швидкої допомоги; квитанції, що засвідчують придбання ліків; лист із погрозами від невідомих осіб тощо). Перелік письмових доказів невичерпний і дуже об'ємний. Він залежить від конкретної ситуації та тих життєвих обставин позивача, які зазнали змін.

Речові докази у справах про компенсацію моральної шкоди є не дуже поширеним видом доказів. Серед них можна виділити друкований засіб масової інформації, аудіо- або відеокасети, які містять неправдиву інформацію, фотографії, негативи тощо. Речові докази, як правило, фігурують у справах, за якими відповідачем є засоби масової інформації.

Висновки експертів є одним з тих доказів, які надають можливість найбільш повно і правдиво встановити наявність чи відсутності ознак заподіяння моральної шкоди. Це може бути психологічна,

медична або інша експертиза щодо стану здоров'я позивача, обумовленості погіршення стану здоров'я негативними емоційними переживаннями та інших обставин, які мають значення для справ.

При доведенні до відома суду доказів у будь-якому разі треба надавати пояснення щодо причинно-наслідкового зв'язку за фактом заподіяння шкоди. В іншому випадку докази не можуть братися за основу. Також потрібно пам'ятати, що обов'язок компенсації моральної шкоди покладається на винних осіб незалежно від того, чи була завдана потерпілому майнова шкода і чи відшкодована вона.

Отже, для того щоб підтвердити заподіяну моральну шкоду і мати змогу компенсувати її в суді необхідно довести наявність усіх чотирьох умов цивільно-правової відповідальності. Це здійснюється за допомогою засобів доказування, передбачених Цивільно-процесуальним кодексом України незалежно від наявності та відшкодування матеріальної шкоди.

Література

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року. — К.: Велес, 2004. — 312 с.
2. Цивільно-процесуальне законодавство України. — К.: Юрінком Інтер, 2004. — 544 с.
3. Цивільний кодекс України: Коментар. — Х.: ТОВ «Одіссей», 2003. — 856 с.
4. Терлецька О. Формула захисту / Український юрист. — 2005. — № 4. — С. 42—43.

О. В. Нестеренко (обліково-економічний ф-т, V курс)

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Незважаючи на те, що власний капітал як економічна категорія використовується досить часто, серед науковців немає єдності стосовно його визначення в бухгалтерському обліку, а питання методики обліку власного капіталу залишаються досить суперечними і потребують вирішення.

Після прийняття Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО) серед вчених економістів та обліковців точиться дискусія з приводу правильності визначення в них власного капіталу. На наш погляд, визначення, яке наведено в П(С)БО 1 та 2, є правильним, якщо розглядати власний капітал лише як елемент фінансової звітності, а не як бухгалтерську категорію, але в той же час це визначення не розкриває змісту поняття «власний капітал». Вважаємо за доцільне при визначенні власного капіталу, перш за все, виходити з джерел його формування, збільшення та зменшення. Тоді можна запропонувати таке визначення власного капіталу.

Власний капітал — це сума внесків засновників (учасників), що відображає обсяг прав власності, оцінених за справедливою вартістю, збільшених (зменшених) на вартість дооцінок (уцінок в межах попередніх дооцінок) та безоплатного отримання необоротних активів, а також суми чистого прибутку (збитку), отримані в результаті діяльності суб'єкта господарювання, залишені (вилучені) учасниками.

Крім цього, формула $K = A - Z$, яка застосовується при визначенні вартості власного капіталу (K), не дає інформації про структуру самого власного капіталу, оскільки визначає непрямий метод його обчислення на підставі показників активів (A) та зобов'язань (Z) підприємства, які не є складовими частинами власного капіталу. Тому доцільніше визначати власний капітал на підставі його складових.

Розглянемо деякі питання формування власного капіталу в акціонерних товариствах, оскільки тут існують не врегульовані питання. При створенні АТ виникає низка незрозуміlostей. Зокрема, це обумовлено суперечностями, які пов'язані із різноманіттям законодавчих актів, якими слід керуватися — це і Цивільний кодекс, і Господарський кодекс, і Закон України «Про господарські товариства», які містять майже аналогічні, але дещо різні норми навіть стосовно кількості засновників.

Існує ціла низка неврегульованих питань щодо обліку вкладів засновників. Багато сучасних авторів, описуючи облік попередніх внесків до статутного капіталу, пропонують внески до статутного капіталу відображати за кредитом субрахунку 685, але ж процес вкладення капіталу має відображатися на відповідних рахунках!

З метою упорядкування питань з бухгалтерського обліку операцій з формування статутного капіталу в АТ Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку схвалила Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку щодо операцій з формування статутного капіталу в АТ своїм рішенням від 10.06.03 р. № 256. Згідно цих методичних рекомендацій фактичне надходження активів від засновників відображається: Дт 10, 12, 14, 20, 30, 31, 35 Кт 425. Потім відображається зареєстрований статутний капітал Дт 46, Кт 40, 421. Списання сум, отриманих за підпискою, на зменшення неоплаченого капіталу: Дт 425 Кт 46, і погашення заборгованості акціонерів за підпискою Дт 31 Кт 46. В той же час Міністерство фінансів України на запит щодо бухгалтерського обліку внесків засновників до статутного капіталу в своєму листі від 29.05.03 № 04220-79 повідомило, що на підставі статутних документів кредитується рахунок 40 і дебетується рахунок 46. На погляд автора, не можна відображати внески до статутного капіталу, які здійснені до моменту державної реєстрації по кредиту 425 рахунку, оскільки ці внески мають цільовий характер, хоча де-юре це ще не зареєстрований статутний капітал і не зареєстрована юридична особа, але цілком зрозумілий цільовий характер подібних внесків. Таке відображення буде порушенням принципу «превалювання сутності над формою» Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. Крім цього, емісійний дохід виникає не в момент реєстрації підприємства, а на момент реалізації акцій.

Підприємство набуває статусу юридичної особи і відповідно право власності з моменту реєстрації, тому спочатку укладається установчий договір про спільну діяльність, в якому передбачається

порядок приймання внесків і призначення особи, відповідальної за збереження внесків у вигляді майна. Для відображення взаємовідносин з відповідальною особою, на наш погляд, зручно використовувати рахунок 377 «Розрахунки з іншими дебіторами», оскільки виникає саме дебіторська заборгованість, бо ця особа утримує у себе активи майбутнього підприємства, які вона має йому передати після державної реєстрації і набуття статусу юридичної особи.

Отже, на наш погляд, фактичне надходження активів від засновників було б доцільно відображати за дебетом рахунків 10, 11, 12, 14, 20, 21, 22, 28, 31, 34, 35 (а після реєстрації підприємства, ще і за дебетом рахунків 63, 66, 671, 68 шляхом взаємозаліків та 30) і кредитом рахунку 377 до реєстрації (якщо внески в негрошовій формі) та 46 (на номінальну вартість акцій) та 421 (на емісійний дохід) після реєстрації та до реєстрації, якщо внески в грошовій формі. А передачу активів у негрошовій формі, отриманих до реєстрації, на зменшення неоплаченого капіталу після державної реєстрації: Дт 377 Кт 46, 421.

Крім цього необхідно не забувати про облік бланків акцій, який доцільно вести на позабалансовому рахунку 08 «Бланки суворого обліку» за умовною або номінальною вартістю.

Запропоновані уточнення методики обліку формування власного капіталу акціонерних товариств відображають сутність економічних процесів та відповідають вимогам чинного законодавства.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 — XIV.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 № 87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 № 87.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства Фінансів України від 30.11.99 № 291.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку щодо операцій з формування статутного капіталу в акціонерних товариствах, схвалені Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 10 червня 2003 р. № 256.
6. Лист Міністерства фінансів України від 29.05.03 №04220-79.

О. О. Онищенко (юридичний ф-т, II курс)

ВІЗОВИЙ РЕЖИМ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Останнім часом Україна все активніше декларує свої наміри про розширення зовнішньоекономічної діяльності, передусім, з країнам Євросоюзу. Тому одним із важливих завдань як для України, так і її безпосередніх сусідів-членів ЄС, є лібералізація візового режиму, тобто процедура перетину кордонів громадянами цих країн має бути максимально спрощеною.

Значною подією в цьому напрямку став Указ Президента України «Про тимчасове запровадження безвізового режиму для громадян держав-членів ЄС» від 31.03.2005 р., відповідно до якого такий режим запроваджується для громадян держав-членів ЄС та Швейцарської Конфедерації на період з 1 травня 2005 р. до 1 вересня 2005 року з метою належної підготовки та організації пісенного конкурсу «Євробачення-2005» та подальшого розвитку туристичної діяльності.

Навіщо потрібні візові режими? Справа в тім, що у світі існують країни з високим ступенем економічного розвитку — розвинуті країни, країни, що розвиваються та йдуть по шляху ринкової економіки, і так звані країни «третього світу» (малорозвинуті). Природно, що для громадян країн другої і третьої категорій, країни з високим рівнем статку є «землею обітваною». Однак, уряди розвинутих країн незацікавлені у масовому приїзді до них бідніших прошарків населення тих країн, а тим більше — кримінальних осіб. Для того, щоб не допустити безконтрольної імміграції населення, було створено інститут візових режимів.

Візові та безвізові зв'язки України

До 1999 р. громадяни України мали безвізові поїздки в усі країни СНД. У серпні 1999 р. шляхом обміну нотами між Україною і Туркменістаном візовий режим було встановлено для громадян обох країн. Безвізовий режим перетинання кордонів інших країн СНД зберігся й дотепер, однак за внутрішніми паспортами переміщаються тільки громадяни України—Росії в межах своїх кордонів, поїздки в інші країни СНД здійснюються за пред'явленням закордонних паспортів.

До 2004 р. безвізові відносини України існували також із країнами колишнього соціалістичного табору. Така практика була ліквідована у травні 2004 р., коли в ЄС вступило 10 країн. (До 2004 р. в ЄС входило 15 економічно розвинутих країн.) Серед нових членів — Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Словенія, Литва, Латвія, Естонія — безпосередні сусіди України і Росії. Відповідно ЄС висунув жорсткіші вимоги до перетинання кордонів своїх нових членів. Останньою прикордонною державою, що 16 липня 2004 року ввела візовий режим з Україною для взаємних поїздок громадян, стала Румунія.

Усі візи із західними сусідами, крім польсько-українських, були платні. Правда, існували винятки. Наприклад, Угодою з Румунією передбачалася безоплатна видача віз по відношенню до осіб, які

проживають у прикордонних районах (до 50 км), а також для осіб до 18 років і студентів вищих навчальних закладів, членів родин дипломатичних співробітників, екіпажів міжнародних транспортних засобів. Існували й інші системи пільг для різних категорій громадян.

Найбільшого сприяння у візовому режимі Україна досягла з Польщею та Литвою. Для українців були введені безкоштовні візи, а для поляків і литовців поїздки в Україну залишалися безвізовими.

Наскільки реально українцю отримати візу?

За свідченнями туристичних компаній, найбільш проблемними у візовому відношенні залишаються країни Шенгенської угоди: Італія, Іспанія, Австрія, Німеччина. Досить мало шансів одержати дозвіл на виїзд у Швецію. Непроста ситуація з одержанням таких документів у консульстві Греції, особливо для молодих незаміжніх жінок. Процедура одержання візи на Кіпр, що з 1 травня 2004 р. став членом ЄС, залишається, на щастя, такою ж і займає 3—5 днів.

Найменший термін для оформлення візи залишає за собою Австрія — від 3 днів, потім Іспанія — від 4 днів, Італія, Франція, Нідерланди, Греція — від 7 днів. Консульство Німеччини розглядає подані заяви не менше двох тижнів. Вартість віз у країни Шенгена складає від 20 до 35 євро. Але з 1 липня 2005 р., відповідно до прийнятого у 2003 р. країнами-членами ЄС рішення, ціна на оформлення віз буде однаковою у всіх країнах Шенгенської угоди. Що стосується закордонного паспорта громадянина України, то він відповідно до колективної вимоги країн ЄС підлягає приведенню у відповідність з міжнародними стандартами.

Варто зазначити, що при оформленні консульствами країн Шенгена віз для виїзду українських громадян перевагу одержують ті туристичні оператори, що оформляють службові, а не туристичні візи. Ділові поїздки мають більше довіри, тому що контингент від'їжджаючих на конференції або бізнес-зустрічі надійніший, немає особливих підстав побоюватися, що учасники групи поповнять ряди нелегальних іммігрантів на ситоному Заході.

Але й тут не обходиться без проблем. Наприклад, щоб взяти участь у міжнародній конференції, українцям необхідно отримати службову візу. Задля цього потрібно вистояти довгу чергу, подати різноманітні документи (іноді навіть принизливі): лист-прохання з місця роботи; запрошення, завірєне в поліції країни, яка запрошує; довідку про доходи та інше. Тобто потрібно ще довести, що від'їжджаючий не є потенційним нелегальним емігрантом. В іншому випадку простою відмовою тут не завжди закінчується. Наприклад, консульство США у закордонний паспорт прохача візи поставить штамп про відмову у видачі візи. Після цього консульство іншої країни в такий паспорт свою візу навряд чи поставить. Відмовивши у візі, консульства гроші не повертають. Коли ж віза видається, сплачуються додаткові кошти.

Віза і права людини

Лібералізація візових режимів стоїть на порядку денному урядів багатьох країн, незважаючи на існуючу загрозу терористичних актів та збільшення рівня злочинності і безробіття, що привноситься іноземцями ззовні. Таке веління часу: на практиці необхідно забезпечувати права людини, що закріплені за нею у численних міжнародних актах. Це — Загальна декларація прав людини, Конвенція про захист прав і основних свобод, Пакт про економічні, соціальні і культурні права та інше.

Україна готова відкрити двері для безвізового відвідування громадянами ЄС своєї країни і позитивно вирішувати для них проблему бюрократичних перепонів при проходженні усіх видів контролю, а також сподівається, що таке прагнення має стати взаємним. Що ж до наших партнерів, то вони все-таки намагатимуться зберегти жорсткіший візовий режим, хіба що зроблять його простішим для студентів та водіїв-«далекобійників».

Візова інформаційна система

Об'єднана Європа, у свою чергу, працює над проектом візової реформи, що покликана полегшити життя громадянам країн не членів ЄС. Проект одержав назву ВІС (єдина європейська візова інформаційна система). ВІС буде вирішувати, за задумом емісарів Європи, два основних завдання: боротися з нелегальною імміграцією в Європу і спрощувати в'їзд на її територію законослухняних іноземців.

Поки що проект не має законної сили — його потрібно погодити в Європарламенті. За оцінками аналітиків, найбільше запитань виникає з точки зору етичних міркувань. Адже запропонована система — не що інше, як загальноєвропейський банк даних, дані в який подаватимуть усі національні імміграційні служби країн ЄС.

Однак, вигода від нововведення для законослухняних громадян очевидна: прискорення процедури одержання візових документів. Нелегалам же буде складніше: закордон їх не прийматиме. У випадку позитивного результату голосування в Європарламенті ВІС розпочне діяти на початку 2007 р. До цього терміну всі аеропорти та інші пункти пропуску людей будуть обладнані відповідними приладами контролю.

Отже, гасло «Даєш простір волі!» має шанс втілитися в життя. Але тільки частково. Адже, як відомо, у відносинах людина-держава абсолютної волі бути не може. Тим більше, якщо це відносини з іноземною державою. Тому інститут візового режиму потребуватиме подальшого правового регулювання як в Україні, так і в країнах ЄС.

Література

1. Указ Президента України «Про тимчасове запровадження безвізового режиму для громадян держав-членів ЄС» від 31.03.2005 р.
2. Постанова Кабінету Міністрів «Про запровадження нового порядку оформлення візових документів для в'їзду в Україну» від 20.02.99 р. № 227.

3. Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо реалізації права людини на свободу пересування і вільний вибір місця проживання» від 15.06.01 р. № 435.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін і доповнень до Правил в'їзду іноземців в Україну, їх виїзду з України і транзитного проїзду через її територію» від 5.06.2000 р. № 910.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Правил в'їзду іноземців в Україну, їх виїзду з України і транзитного проїзду через її територію» від 26.09.01 р. № 1259.
6. Договір о реалізації Шенгенського соглашения от 14.06.1985 г. о постепенном упразднении пограничного контроля на общих границах с 19.06.1990 г. (Шенген, 19 июня 1990 года).
7. Миграция и пограничный режим: Беларусь, Молдова, Россия, Украина: Сборник научных трудов. Под общей редакцией С. И. Пирожкова. — К.: НИПМБ, 2002. — 176 с.

О. П. Ополонець (ф-т банківської справи, III курс)

ШПАРГАЛКИ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ: ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Однією з актуальних проблем сучасної педагогічної теорії і практики вищої школи є використання шпаргалок. Проблема шпаргалок не достатньо висвітлена у психолого-педагогічній літературі, тому виникло бажання дослідити цю проблему на прикладі двох факультетів одного з вузів. Так було опитано 100 студентів та 20 викладачів з різних кафедр.

Об'єкт — шпаргалка як феномен пострадянського простору та її використання у вищих навчальних закладах.

Предмет — причини використання та шляхи подолання цього негативного явища у вищих навчальних закладах.

Мета: виявити ставлення до шпаргалок з боку студентів та викладачів, виділити найефективніші методи боротьби із цим явищем.

Методи — опитування, інтерв'ю, анкетування та порівняння.

Гіпотеза — шпаргалка як явище може зникнути тоді, коли:

1. Навчальний процес буде побудований таким чином, що навчання буде носити не репродуктивний, а продуктивний характер, тобто мова йде про інтерактивне навчання.

2. Коли знання будуть визначальним критерієм для отримання роботи, тобто цінність освіти буде визначатись знаннями.

Точна дата появи шпаргалок невідома, проте можна стверджувати, що не раніше виникнення навчального закладу, оскільки до цього списувати не було кому і ні для чого. Взагалі, шпаргалка — це аркуш паперу і замітками, якими студент або учень користується потай від викладача під час екзамену чи контрольної роботи.

Як видно із опитування, шпаргалки є розповсюдженим явищем і тому ми вирішили дослідити причини, які зумовлюють та сприяють списуванню. Даний аспект ми розглянемо з боку викладача та студента. Є причини, які виділили і викладачі, і студенти — такими є наступні: студенти невпевнені у своїх знаннях — 18 % викладачів, 45 % студентів; великий обсяг матеріалу — 11 % викладачів, 13 % студентів.

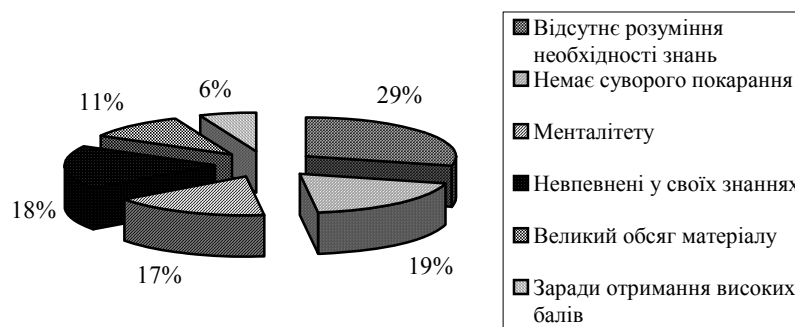


Рис. 1. Причини використання шпаргалок на думку викладачів

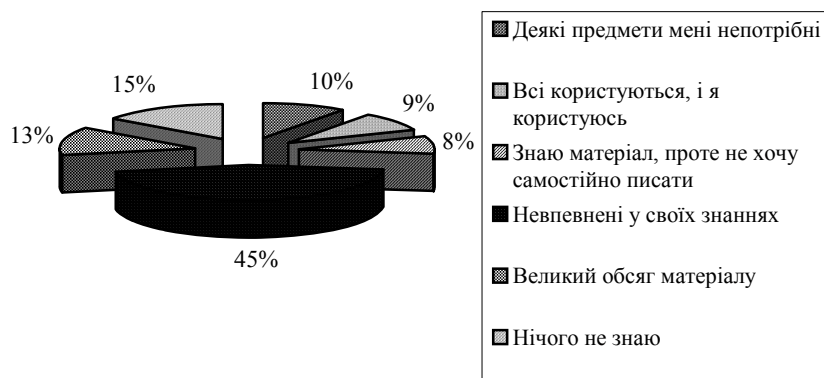


Рис. 2. Причини використання шпаргалок на думку студентів

Студенти не списували б у тому випадку, якби розуміли необхідність та важливість отриманих знань (даний висновок робимо на основі опитування). Для того, щоб виробити шляхи ефективної боротьби зі шпаргалками, необхідно вивчити мотиви, які б спонукали студентів до навчання. Найважливішим мотивом до навчання у студентів є престижна робота, на якій у подальшому вони зможуть використати свої знання у майбутньому. Даний мотив також виділяють і викладачі, проте тільки 7 % опитаних, а студентів аж 45 %. На думку викладачів, найважливішим мотивом до навчання є посилений контроль (табл. 1).

Таблиця 1

МОТИВИ ТА ЧИННИКИ, ЯКІ Б СТИМУЛЮВАЛИ СТУДЕНТІВ ДО НАВЧАННЯ

Студенти		Викладачі	
1. Престижна робота, на якій я зможу використати отримані знання	45 %	1. Посилити контроль (відмінити письмові екзамени, потрібна усна перевірка та тести)	36 %
2. Бажання стати освіченою людиною	13 %	2. Цікавим матеріалом та формою проведення заняття	21 %
3. Ніщо	11 %	3. Зацікавити студента у вивченні дисципліни	14 %
4. Високі бали (допуски, оцінки)	10 %	4. Давати завдання з творчим підходом	8 %
5. Зміна системи освіти, та методик навчання	8 %	5. Проводити різні конкурси щодо підвищення стипендії та отримання перспективної роботи	7 %
6. Менший обсяг матеріалу або більше часу на його вивчення	7 %	6. Давати завдання з практичним застосуванням	7 %
7. Стипендія	6 %	7. Зміна системи освіти, та методик навчання	7 %

Нажаль, зараз існує тенденція масового користування шпаргалками, проте багато студентів хотіли б відмовитись від шпаргалок, оскільки вони вважають, що із зміною влади зміниться ситуація в країні, а також значення України у світі. Після приєднання до Болонського процесу студенти зможуть отримати знання європейського стандарту, і в майбутньому будуть створюватися міжнародні організації, де буде працювати молоде покоління і вони зможуть отримати роботу. Тобто змінюється відношення до знань і цьому сприяють інтерактивні методи навчання. Тому для покращення рівня знань необхідно боротися із шпаргалками наступними методами, які запропонували викладачі та студенти (табл. 2).

Таблиця 2

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ БОРОТЬБИ ЗІ ШПАРГАЛКАМИ

Викладачі		Студенти	
1. Давати завдання, на які	28 %	1. Ефективне навчання	29 %

важко зробити шпаргалки (тести, творчі завдання, активні методи)		(використання нових технологій, відхід від традиційних методів викладання)	
2. Давати змінені питання, тобто не такі, як у програмних питаннях	16 %	2. Менший обсяг матеріалу	21 %
3. Жорсткі методи покарання	12 %	3. Жорсткий контроль під час екзамену	19 %
4. Наявність на екзамені незалежних викладачів та відеокамер	12 %	4. Виключення з університету	16 %
5. Таких методів немає	12 %	5. «2» за екзамен	9 %
6. Ставити «2»	12 %	6. Зацікавити студента у вивченні дисципліни	6 %
7. Зацікавити студента у вивченні дисципліни	4 %		
8. Зменшити обсяг матеріалу	4 %		

Найбільшу питому вагу серед методів боротьби зі шпаргалками займає ефективне навчання. Даний метод виділили 29 % опитаних студентів та 28 % викладачів. На другому місці, на погляд студентів, є «менший обсяг матеріалу», у викладачів цей фактор займає лише 4 %. 16 % викладачів вважають, що коли давати на екзаменах змінені питання, не такі як у програмах, то можна зменшити масовість списування. Нажаль, аж 12 % викладачів вважають, що таких методів не існує. На нашу думку, таке ставлення викладачів до шпаргалок сприяє процесу списування. Взагалі, виділені викладачами методи боротьби зі шпаргалками збігаються із тими, які виділили студенти, тому застосування цих методів призведе до зменшення масовості користування шпаргалками.

Українська система освіти має перейти на такі методи (моделі, технології) навчання, які центр ваги контролю за якістю навчання переносять на особистість, на самоконтроль і самовідповідальність. Ми повинні сформувати культуру, при якій красти чужі думки, користуватися шпаргалками, списувати домашні завдання або читати лекції з пожовклого зошита двадцятилітньої давнини буде просто соромно!

Література

1. Аксьонова О. В. Методика викладання економіки. — К.: КНЕУ, 1998. — 360 с.
2. Ковальчук Г. О. Активізація навчання в економічній освіті. — К.: КНЕУ, 1999. — 168 с.
3. Лозниця В. С. Психологія і педагогіка: основні положення: Навч. посіб. — К.: Екс-об, 1999. — 304 с.
4. Волкова Н. П. Педагогіка: Посібник для студентів вищих навчальних закладів. — К.: Видавничий центр «Академія», 2001. — 576 с.

О. М. Остапович (ф-т економіки та управління, III курс)

МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНЬ: СУТНІСТЬ, ЗАСОБИ, ПРОБЛЕМИ

Протягом останніх двох десятиріч у сфері управлінської діяльності з'явився новий напрямок, який прийнято називати менеджментом знань. Причиною виникнення напрямку стала взаємодія різноманітних інтелектуальних, соціальних та економічних сил. Розвиток окремих з них сягає своїм корінням у філософію давніх Заходу та Сходу, інші розвинулись нещодавно. Важливе значення в цьому процесі відіграли глобалізація і розвиток інформаційних технологій, які пришвидшили процеси обміну інформацією між різними соціокультурними середовищами. При цьому, компанії зіткнулись з таким явищем, як інформаційний шум — щоденно ми отримуємо величезну кількість інформації, яка є нам непотрібною. Інформація ж має користь лише тоді, коли вона сприйнята людиною, усвідомлена, їй надано зв'язків з раніше отриманою інформацією і вироблено певне відношення до неї. Але мова тепер вже буде йти не про інформацію, а про знання, які внаслідок сукупності таких зрушень перетворились у стратегічний ресурс.

Більшість українських компаній декларують, що знання їх працівників є найціннішим ресурсом. Разом з цим, виникає ситуація, коли за акумульованими «в розумах» працівників знаннями закріплюється провідна роль в організації бізнес-процесів, але система управління ними не створюється. Це характерно не тільки для пострадянського бізнесу, але й для деяких компаній високорозвинених країн [3]. Що ж заважає створити певну систему управління знаннями? Передовсім це спричинено низкою обставин, таких як відносна «молодість» ініціатив з управління знаннями, відсутність перевірених моделей, процедур і практик їх застосування тощо. В той же час слід зазначити, що вже існує певний досвід впровадження систем управління знаннями, але

неоднозначність і різна трактовка в різних культурних і філософських системах самої категорії «знання» та відсутність єдиних методологічних підходів, специфічність об'єкта управління створює проблеми в систематизації накопиченого досвіду і, відповідно, практичного його застосування.

На сьогоденні день також немає єдиного підходу до визначення поняття «менеджмент знань». Слід зауважити, що знання, їх значення, місце, роль у житті і діяльності суспільства, організації, людини на протязі тисячоліть були предметом вивчення та дискусій для філософів, релігійних знавців і соціологів різноманітних напрямків і шкіл. Але наразі предметом дослідження не є знання «взагалі». Нас більше цікавить певне «вузьке» визначення з точки зору того, як знання може приносити певні вигоди компанії і особливості його функціонування в організації.

Узагальнюючи різноманітні підходи [1—3], менеджмент знань можна визначити і як певну практику управління, і як нову філософію управління. З точки зору практики, менеджмент знань — *це систематичний процес управління пошуком, відбором, впорядкуванням, накопиченням, перетворенням, створенням і поширенням важливої інформації та досвіду для аналізу проблемних ситуацій, їх вирішення і прийняття рішень, стратегічного планування, навчання тощо*. Як філософія — це новий підхід до управління, за яким ключовим ресурсом організації визначається знання (формалізовані та неформалізовані) співробітників організації. Основною ціллю управління знаннями є досягнення економічних і чи соціальних цілей організації за рахунок створення, накопичення і ефективного використання інтелектуального капіталу.

Практика менеджменту знань не є відірваною від внутрішніх процесів підприємства. Вона зв'язана і переплітається з усіма іншими підсистемами управління в організації [2]. Найбільш тісно управління знаннями пов'язано із управлінням людськими ресурсами, науково-дослідницькими і конструкторськими роботами, інформаційними технологіями. Перші дві з цих підсистем управління безпосередньо направлені на людину, єдиного носія знань. Інформаційні технології ж є тим елементом, який забезпечує накопичення і пошук інформації в базах даних, створює системи підтримки прийняття рішень, сприяє пришвидшенню процесів спілкування як всередині організації, так і з зовнішнім світом.

Впровадженню менеджменту знань повинно передувати досягнення компанією певного організаційного і культурного рівня. Перш за все, це повинно стосуватись:

- інформаційно-комп'ютерних засобів (інтернет, інтранет, бази даних, системи підтримки прийняття рішень, системи підтримки групової роботи, системи управління документообігом, системи управління потоками робіт тощо);

- практик управління (управління змінами, організаційне навчання, управління проектами, управління якістю, бенчмаркінг тощо);

- соціально-психологічних методів (активних — ділові ігри, мозкові штурми, метод ситуацій, анкетування, інтерв'ю тощо; пасивних — спостереження, «думки вголос», лекція тощо).

Світова практика показує, що навіть досягнувши достатнього рівня розвитку організації при впровадженні управління знаннями стикаються із такими проблемами як: відсутність єдиної «концепції знань» в економіці, недостатнє сприйняття топ-менеджменту, відсутність зв'язку між цілями управління знаннями і цілями бізнесу, відсутність перевірених практик, труднощі дистрибуції знань тощо. Практика українського бізнесу до цих проблем додає ще й низьку культуру ведення бізнесу, недостатність використання інформаційних технологій, відсутність формалізованих бізнес-процесів, чіткого розподілу обов'язків в організації.

Таким чином, здійснення менеджменту знань позбавлено необхідного науково-методичного забезпечення, розробка положень якого відноситься до пріоритетного напрямку подальших досліджень як автора цієї статті, так і практиків, які спеціалізуються на даному предметі.

Література

1. Hemamalini Suresh. Knowledge Management. The Road Ahead for Success // PSG Institute of Management — Peelamedu Coimbatore, TamilNadu, www.knowledgeboard.com/item/92702. — 2002.
2. Karl M. Wiig. Knowledge Management: An Emerging Discipline Rooted in a Long History // Knowledge Research Institute, www.krii.com/downloads/km_emerg_discipl.pdf
3. Вавжияк Б. Управління знаннями — виклик майбутнього // www.management.com.ua/hrm/hrm016.html. — 2001

І. П. Петренко (ф-т банківської справи, I курс)

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ

За сучасних умов розвиток ринку цінних паперів є об'єктивним процесом, і наскільки успішно він здійснюватиметься, настільки стабільно буде побудована інфраструктура фондового ринку, настільки можна сподіватися на розширення ринкових відносин у цілому, зростання виробництва, покращання добробуту народу. Ринок цінних паперів діє через випуск різноманітних цінних паперів (ЦП). З їх обігом пов'язано чимало труднощів, зокрема актуальною є проблема оптимального розміщення вкладень. Тут необхідною є певна різноманітність, адже досвідчений інвестор є власником декількох видів ЦП, сукупність яких і складає інвестиційний портфель.

Під інвестиційним портфелем розуміють розподіл коштів у певного інвестора між низкою різних активів у найвигіднішій та найбезпечнішій пропорції, що забезпечує більшу стійкість доходів

(прибутків) за будь-яких коливань дивідендів і ринкових цін на ЦП, знижує ризик. Структура портфеля цінних паперів (ПЦП) — це відношення часток інвестицій в ЦП різного виду. Оптимізація структури ПЦП визначається критерієм оптимальності, як правило, відношенням доходності портфеля до ризику.

Відомо, що існують державні цінні папери з надійним фіксованим, але невисоким доходом. Метою придбання більш ризикованих ЦП є отримання по них вищих доходів. Отже, задача полягає в тому, щоб структура ПЦП забезпечувала найсприятливіше відношення між приростом доходності та ризиком: щоб із зростанням норми доходності (прибутку) одночасно знижувався ступінь ризику.

Отже, маємо математичну задачу формування оптимального інвестиційного портфеля, що зводиться до визначення оптимальних часток інвестицій у різні цінні папери, які входять до складу портфеля даного інвестора.

Припустимо, що портфель утворюються n видами цінних паперів. Частки кожного ЦП $x_1, x_2, \dots, x_n$ можуть приймати значення $0 < x_i < 1$; $i = 1, \dots, n$ причому:

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1. \quad (1)$$

Нехай R_{it} — доходність i -го ЦП на момент часу t , $t = 1$. Доходність портфеля на момент t дорівнюватиме:

$$P_t = \sum_{i=1}^n x_i R_{it}. \quad (2)$$

Знаходимо математичне сподівання доходності портфеля

$$\bar{P} = M(P_t) = M\left(\sum_{i=1}^n x_i R_{it}\right) = \sum_{i=1}^n x_i \bar{R}_{it}, \quad (3)$$

$$\text{та його ризикованість } \sigma_p^2 = M(P_t - \bar{P})^2 = \sum_{i=1}^n x_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1, j \neq i}^n x_i x_j \sigma_{ij}. \quad (4)$$

Останній показник залежить також від ступеня взаємозв'язку між нормами доходу залучених паперів. Припустимо, що норма доходів цінних паперів з фіксованим відсотком становить R_F , ризик цих паперів — $\sigma_F = 0$.

Далі ми повинні розв'язати задачу на умовний екстремум. Оптимальну структуру ПЦП отримаємо, якщо максимізуємо функцію

$$f = \frac{P - R_F}{\sigma_p}. \quad (5)$$

Після підстановки (3) та (4) в (5) отримаємо:

$$f = \frac{\sum_{i=1}^n x_i (\bar{R}_i - R_F)}{\left(\sum_{i=1}^n x_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1, j \neq i}^n x_i x_j \sigma_{ij} \right)^{\frac{1}{2}}}. \quad (6)$$

Оскільки на x_i ($i = 1, \dots, n$) накладені обмеження (1), вводимо функцію Лагранжа і знаходимо такі значення x_i , за яких вона приймає оптимальне значення. Знаючи, що функція багатьох змінних у деякій точці досягає екстремального значення, якщо в цій точці частинні похідні дорівнюють нулю, і враховуючи (1), маємо систему $n + 1$ нелінійних рівнянь. Для наближеного розв'язку цієї системи можемо застосувати метод ітерації, метод модифікованої ітерації, метод Зейделя, метод Ньютона.

Якщо знайдені $x_1, x_2, \dots, x_n$, а загальна сума інвестицій дорівнює d , то кількість грошей, вкладених у кожний папір, складатиме

$$d_i = x_i d.$$

Отже, отримали математичну модель задачі оптимізації структури інвестиційного портфеля у загальному вигляді.

Рішення задачі оптимізації портфеля ускладнюється такими вадами стану сучасної економічної ситуації країни, як брак даних на момент прийняття рішення, суперечність між окремими критеріями, невизначеність прогнозів розвитку зовнішньоекономічного середовища.

Реальні задачі оптимізації ПЦП паперів зручно розв'язувати, використовуючи вбудовані функції електронних таблиць Excel.

Якщо досконало вивчити принцип вирішення цієї задачі та спробувати розв'язати її за допомогою Excel, можна зробити висновки щодо формування оптимального інвестиційного портфеля, а саме:

- без попередніх розрахунків неможливо знайти оптимальний портфель цінних паперів за обраним критерієм;
- наявність в ПЦП комбінацій цінних паперів з від'ємною кореляцією зменшує ризик отримання додаткового прибутку, але також зменшує можливий додатковий прибуток;
- оптимальна структура ПЦП змінюється при зміні норми прибутків ЦП з фіксованим відсотком при незмінних значеннях решти вихідних даних.

Література

1. Економіка і підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. праць. — К.: Київський. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. — 395 с.

М. І. Проскурівський, (обліково-економічний ф-т, III курс)

ПРОБЛЕМА АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

Тенденції, що простежуються у банківській системі України, засвідчують про призупинення екстенсивного її розвитку, про зростання конкуренції у сфері банківської діяльності. Тому все актуальнішою стає проблема підвищення конкурентоспроможності банку.

Проблема конкурентоспроможності широко обговорюється і доволі детально досліджена в теоріях маркетингу і менеджменту з позицій цих наук. В економічному аналізі це питання практично не розглядалося, хоча актуальність його висока: не розроблена система показників, методика їх аналізу і узагальнення.

В наукових дослідженнях поширені кілька підходів щодо визначення конкурентоспроможності, але переважна частина з них розроблена для виробничих підприємств. Зважаючи на значні особливості продукту і самого характеру діяльності кредитних установ, перелік складових конкурентних переваг банків суттєво відрізняється.

Для розробки системи аналітичних показників важлива їх класифікація. Науковці О. Кіреєв та Ю. Заруба об'єднують фактори конкурентоспроможності банку у такі групи:

- ринкові;
- операційні;
- фінансові.

До ринкових належать:

- імідж і репутація банку;
- відкритість інформації про банк;
- доступність і рівень обслуговування;
- якісні характеристики і ціна послуг;
- комерційні і партнерські зв'язки;
- інноваційна діяльність.

До операційних віднесено:

- організаційно-функціональні характеристики;
- технологічна оснащеність та інфраструктура;
- абсолютна та відносна частка ринку;
- клієнтська база;
- масштаби діяльності;
- досконалість системи внутрішнього контролю та аудиту.

Фінансові показники:

- обсяг і структура грошових потоків;
- адекватність капіталу прийнятим ризикам;
- обсяг загальних і спеціальних резервів;
- якість та структура активів і пасивів;
- рівень ліквідності;
- операційна маржа;
- прибуток і рентабельність;
- рівень дивідендів і фінансування розвитку банку;
- наявність акцій банку на ринку та їх курсова вартість.

Як засвідчує практика, банки концентрують зусилля з підвищення конкурентоспроможності на окремих ринках. В основі сегментації макrorинку банківських послуг лежать види надаваних послуг (кредитні, операційні, інвестиційні та інші) і клієнтурна ознака (юридичні і фізичні особи). Залежно від цільових ринків банки працюють на покращення окремих показників конкурентоздатності.

Розглянемо деякі ринки банківських послуг, визначимо лідерів на них, а також спробуємо виділити головні передумови успіху в конкурентній боротьбі.

На ринку депозитів фізичних осіб беззаперечними лідерами є Приватбанк, Аваль та Ощадбанк. За результатами 2004 р. на них припадало майже 38 % залучених депозитів фізичних осіб. Очевидно, найважливішими факторами конкурентоздатності тут є: впізнаваність, доступність, депозитна ставка.

На ринку депозитів юридичних осіб передують Приватбанк, Укрсоцбанк та Аваль. На трійку лідерів припадає більше чверті всього ринку. Очевидно, у цій сфері банківських послуг клієнта найбільше приваблюють такі якості фінансової установи, як: доступність, фінансові показники діяльності, репутація банку, співробітництво із ним у інших сферах.

Лідерами з надання кредитів фізичним особам є Приватбанк, Аваль та Укрсоцбанк (42 % ринку), юридичним особам — Аваль, Приватбанк та Державний експортно-імпорتنний банк (26 % наданих кредитів). Як бачимо, і тут домінують великі «системні» банки, які можуть запропонувати клієнтам нижчі ставки відсотка, розгалужену систему обслуговування, а також додаткові послуги. Слід відмітити, що ринок кредитів стає все конкурентнішим, зокрема в аспекті цінової конкуренції. Значні переваги є у тих банків, що мають можливість залучати дешеві іноземні ресурси (через позики за кордоном чи з материнських структур).

Як бачимо, провідні позиції на ринку банківських послуг посідають великі банки із розгалуженою мережею філій та доброю репутацією. Отже, якщо вважати показником конкурентоздатності ринкову частку, то найважливішими якостями українського банку мають бути доступність та надійність. До речі, банк Аваль позиціонується як «найближчий великий банк».

Згрупуємо наведені вище дані. Маємо матрицю «Частка першої трійки банків на ринках»:

	депозити	кредити
фіз. ос.	38 %	42 %
юр. ос.	25 %	26 %

Як бачимо, діяльність з обслуговування юридичних осіб конкурентніша. Очевидно, при обслуговуванні юридичних осіб наявність дуже великої мережі філій і відділень не так важлива (оскільки великі підприємства сконцентровані в окремих містах і регіонах). Водночас часто значну роль відіграє наявність партнерських та інших зв'язків із клієнтами. Часто банки створюються для обслуговування головним чином окремих великих підприємств та ФПГ.

Отже найважливішими факторами конкурентоспроможності можна назвати: доступність, репутацію, наявність партнерських зв'язків з клієнтами, ціновий фактор.

У найближчому майбутньому важливими стануть інвестиційна діяльність (емісія платіжних карток, електронний банкінг), а також створення іміджу «свого банку», тобто посилення впливу не цінових та не фінансових факторів.

Однак, аналізуючи успіх окремих банків, його можна пояснити лише найзагальнішими поняттями, визначити його фактори та вагомість їхнього впливу.

При розробці стратегічних планів і визначенні майбутнього місця на ринку необхідно використовувати певну методику визначення конкурентної позиції. Однак її розробка ускладнена неповною визначеністю системи факторів конкурентоздатності, а також неможливістю кількісної оцінки багатьох з них.

Отже, на стику маркетингу і аналізу банківської діяльності існує важлива проблема — проблема розробки методики визначення конкурентоспроможності банку.

Література

1. Кірсев О., Заруба Ю. Підвищення конкурентоспроможності банку: стратегічний підхід // Вісник НБУ, 2003. — № 11. — С. 24—29.
2. Фомін І. Конкурентна позиція банку: детермінанти визначення та методика оцінки // Вісник НБУ, 2003. — № 4. — С. 8—11.
3. Офіційний сайт Асоціації українських банків — www.aub.com.ua

О. В. Пшоно (обліково-економічний ф-т, V курс)

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ПРИЙОМ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Матеріальні цінності завжди були і будуть об'єктами підвищеної уваги з боку тих осіб, які мають до них доступ. Саме тому особливу увагу аудиторам слід приділити встановленню законності, достовірності та доцільності операцій з матеріалами, правильності їх відображення в обліку та виявленню випадків їх розкрадань.

На більшості підприємств обсяг операцій з виробничими запасами буває досить значним, тому їх перевірка є трудомістким процесом і включає в себе значну кількість аудиторських процедур, серед яких центральне місце займає інвентаризація, яку проводять силами і коштами підприємства-замовника під наглядом аудиторів.

Поняття інвентаризації у процесі еволюції суспільства трансформувалося з найпростішої форми здійснення дій по перерахунку, перемірюванню, зважуванню, метою яких було виявлення фактичного стану об'єкту, до дій щодо виявлення фактичного стану майна з метою визначення власного та залученого капіталу, вкладеного в справу, і визначення фінансового результату від господарської діяльності. В сучасних умовах господарювання мета інвентаризації полягає у

виявленні фактичної наявності і стану об'єкту, що перевіряється, виявленні відхилень від тих нормативних, планових і багатьох інших характеристик, відповідно з якими він може функціонувати, та їх нормативно-правовому регулюванні.

Питанню інвентаризації приділяли увагу в своїх працях вчені М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Н. І. Дорош, М. Ф. Огійчук, В. Я. Савченко, Б. Ф. Усач, В. Г. Швець та ін.

Більшість вітчизняних учених під інвентаризацією розуміють перевірку наявності та стану майна підприємства, яка здійснюється шляхом спостереження, вимірювання, реєстрації з подальшим порівнянням отриманих даних з обліковими показниками. Аналізуючи трактування економічного змісту інвентаризації в сучасний період, можна дійти до висновку, що метою інвентаризації є порівняння фактичної кількості та стану майна, що є в наявності, з даними бухгалтерських записів.

Часто в практичній діяльності недооцінюється вагомість правильного проведення інвентаризації та дотримання її принципів, незважаючи на те, що вона є одним із найважливіших моментів діяльності будь-якого підприємства. До основних принципів інвентаризації відносяться такі принципи:

- раптовість — передбачає неочікуваність для матеріально-відповідальних осіб перевірки їх дій з обліку і зберігання цінностей, що знаходяться в їх підзвіті;
- об'єктивність — на процес інвентаризації не повинні суттєво впливати необ'єктивні фактори;
- співставленість — полягає в тому, що одиниці виміру, які застосовуються в обліку, повинні збігатись з одиницями виміру, що вказані в інвентаризаційних документах;
- плановість — реалізується на підприємстві через систему внутрішньогосподарського планування кількості, видів і строків проведення інвентаризації;
- своєчасність — дотримання цього принципу не дає змоги приховати нестачу і порушення у матеріально-відповідальних осіб, коли вони носять частковий і незначний характер;
- дотримання матеріальної відповідальності — передбачає укладання між керівником підприємства і матеріально-відповідальною особою договору про матеріальну відповідальність.

Питання проведення інвентаризації на українських підприємствах останнім часом стало актуальною проблемою, оскільки поширення набув підхід до інвентаризації як до звіту перед керівництвом. Матеріально-відповідальні особи часто нехтують своїм обов'язком проведення інвентаризації, і переписують дані минулих звітів, коригуючи їх на зміни, які відбулися протягом звітного періоду. Звичайно, такий підхід не може дати повного уявлення про залишки матеріальних цінностей на складі і перешкоджає своєчасному виявленню фактів розкрадань та псування матеріальних цінностей.

Особливого значення у забезпеченні збереження власності інвентаризація набуває при здійсненні внутрішнього аудиту і займає основне місце серед прийомів поточного контролю. Основною особливістю інвентаризації як прийому внутрішнього аудиту є те, що її виконують під час здійснення безперервного виробничого процесу і документального оформлення господарських операцій.

Як свідчить міжнародний досвід, найефективнішим є проведення безперервної інвентаризації, яка передбачає здійснення контрольних аудиторських процедур по певному виду виробничих запасів у момент їх мінімальних залишків, що значно скорочує час, необхідний для її проведення. Обов'язки по виконанню цих аудиторських процедур покладаються на внутрішнього аудитора. Позитивним моментом даного підходу є і те, що помилки та порушення, які виявлені безперервним аудитом, можна оперативно виправити і вжити відповідних заходів щодо недопущення їх в майбутньому.

Література

1. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11.08.1994 р. № 69.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення(псування) матеріальних цінностей від 22.01.1996 р. № 116.
3. Положення (стандарт) бух. обліку 9 «Запаси», затв. наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 із змінами і доповненнями.
4. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник / за ред. проф. Ф. Ф. Бутиця. — 3-тє вид., перероб. і доп. — Житомир: ЖІТІ, 2001. — 672 с.
5. Савченко В. Я. Аудит: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 322 с.
6. Споданенко Т. Инвентаризация. — Вестник бухгалтера и аудитора Украины, 2004. — № 23—24. — декабрь. — С. 37—38.

Д. В. Раковський (ф-т банківської справи, V курс)

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ ЯК ОДНЕ З ДЖЕРЕЛ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах комерційні банки в Україні стикаються з такими проблемами, як пошук дешевих ресурсів (на внутрішньому та зовнішньому ринках), диверсифікація джерел кредитування, перерозподіл ризиків, збільшення власної ліквідності тощо. Використання такого механізму як

сек'юритизація активів банків, може стати надійним інструментом у вирішенні проблем банківського сектору та розвитку економіки України.

Сек'юритизація в широкому розумінні — це спосіб залучення грошових коштів на ринку капіталів не шляхом традиційних позик, а шляхом випуску цінних паперів.

Сек'юритизація ж у вузькому значенні — це конверсія (перетворення) портфелю однорідних боргових зобов'язань (за іпотечними кредитами, кредитними картками, споживчими кредитами) в цінні папери, що обертаються на ринку. Інакше кажучи, сек'юритизація — це випуск банком цінних паперів, забезпечених активами.

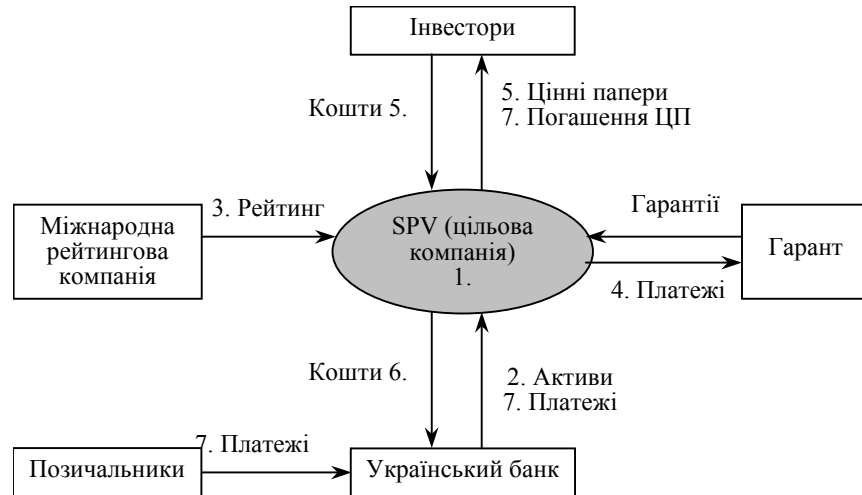


Рис. 1. Процес класичної сек'юритизації

Спрощено процес класичної сек'юритизації представлений на рис. 1. Для здійснення сек'юритизації банк спочатку створює цільову компанію SPV (special purpose vehicle). SPV¹ купує необхідну кількість активів у банку, далі вона емітує цінні папери, що будуть забезпечені цими активами. Банк продає активи SPV. SPV сплачує банку повну (або з дисконтом) вартість проданих активів (цим самим здійснюється рефінансування банку), а банк цілком відчужує ці активи на користь цільової компанії. Цільова компанія одержує окремий кредитний рейтинг в одній із міжнародних рейтингових агенцій і розміщує боргові інструменти серед інвесторів (у світовій практиці ці цінні папери забезпечені іпотечними (mortgage-backed securities — MBS) або неіпотечними активами (asset-backed securities — ABS). SPV використовує надходження від придбаних активів для сплати платежів за емітованими цінними паперами. Банк збирає платежі за активами, переданими SPV, за що отримує комісію. Різницю від надходжень за придбаними активами і виплатами за позиками перераховують банку.

Існують й інші схеми проведення сек'юритизації. До таких відносяться так звана «синтетична» сек'юритизація, у якій первинний власник активів не передає активи в цільову компанію, а замість цього на неї «переводиться» ризик по вже наявних активах. Для цього укладають спеціальний договір, так званий кредитний своп². За «синтетичної» сек'юритизації SPV, як правило, замість облігацій випускає так звані кредитні ноти участі. Потім надходження від продажу кредитних нот участі SPV використовує для придбання високоліквідних цінних паперів, які будуть «генерувати» дохід, що дозволить SPV, поряд з надходженнями за кредитним свопом (від банку), погашати кредитні ноти участі.

У світовій практиці сек'юритизація набуває все більшого розвитку. Так, у Європі у 2004 р. обсяг операцій по сек'юритизації активів склав 243,5 млрд євро, що на 12 % більше, ніж у 2003 р. При цьому, що це у 3 рази менше ніж у США. Чому ж сек'юритизація така популярна у світі?

По-перше, сек'юритизація виконує функцію рефінансування, що дозволяє отримати додаткові і дешевші кредитні ресурси.

По-друге, сек'юритизація — це механізм керування балансом банку, спосіб поліпшення нормативів адекватності капіталу і зменшення обсягу коштів, що підлягають резервуванню.

По-третє, сек'юритизація являє собою важливий інструмент керування ліквідністю, дозволяючи з належною швидкістю й ефективністю в умовах насиченого конкуренцією ринку реалізувати активи.

По-четверте, сек'юритизація дозволяє розділити кредитний ризик між банком, інвестором і посередником. Продаючи зобов'язання по позичках, комерційний банк перекладає кредитний ризик, тим самим зменшуючи його, тому що частина ризикованих активів знімається з балансу банку. Боржником буде виступати цільова компанія і будь-яке невиконання нею зобов'язань буде простим дефолтом SPV, але не дефолтом банку.

¹ Структура SPV може бути створена у формі трасту, компанії з обмеженою відповідальністю, а також в інших юридичних формах. Це залежить від особливостей законодавства країни-розміщення. Це неприбуткова структура, що дозволяє не сплачувати податки.

² Кредитний своп — це похідний цінний папір, що продають інвесторам, які бажають узяти на себе визначений ризик і одержати за це винагороду.

По-п'яте, для інвесторів вкладення коштів у сек'юритизовані активи диверсифіковані і забезпечені, тому таке вкладання є надійним і дещо прибутковішим, ніж державні цінні папери.

Сьогодні складаються умови, за яких проведення сек'юритизації можливе і в Україні, але існують проблеми, що заважають її розвитку.

Відсутність спеціального законодавства, що регламентує механізми сек'юритизації. Хоча, у рамках існуючого законодавства України можливо сконструювати дуже привабливі і надійні фінансові інструменти. Крім того, останнім часом відбулися позитивні зміни у законодавчій базі (Цивільний кодекс, ЗУ «Про іпотеку» і ЗУ «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом і іпотечними сертифікатами»). В ЗУ «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом і іпотечними сертифікатами», по суті, передбачена можливість здійснення сек'юритизації.

Проблема передачі активів цільовій компанії в Україні. За класичної сек'юритизації потрібно використовувати схему повного відчуження активів на користь цільової компанії. При цьому варто враховувати обмеження, встановлені законодавством України, у відношенні цесії і факторингових послуг. Передача активів має бути структурована таким чином, щоб її не можна було визнати недійсною за українським законодавством. Існує також проблема невизначеності щодо можливості відчуження покупцю активів, що будуть створені банком у майбутньому.

Проблеми при оподаткуванні. Обов'язковою умовою сек'юритизації є оптимальне оподаткування, що дозволяє не нести податкових виплат при відчуженні активів. Як правило, основну увагу варто приділяти податкам на прибуток і додану вартість, а також можливому державному миту. Якщо угоди по відчуженню активів будуть обкладатися податками, сек'юритизація втратить свій сенс.

Проблема створення якісних та значних активів для сек'юритизації в Україні. В Україні можуть бути сек'юритизовані, насамперед, іпотечні кредити, споживчі кредити, автокредити тощо. Для сек'юритизації банк повинен створити значні і якісні активи. У протилежному випадку угода буде або неможливою, або недоцільною. Такі активи були створені деякими українськими банками лише рік-два тому.

Варто зазначити, що для економіки України сек'юритизація несе такі переваги, як залучення додаткових джерел фінансування розвитку економіки, здешевлення ресурсів та подовження термінів надання кредитів, ефективніший розподіл ризиків по фінансовому сектору тощо.

Поряд з тим сек'юритизація надає інвестору, такі переваги, як чіткі та прозорі інвестиції з високою якістю, що приносять більший дохід порівняно з державними цінними паперами.

Звичайно є і певні недоліки. Сек'юритизація достатньо трудомісткий процес, що потребує значних витрат коштів і часу. Перші угоди по сек'юритизації особливо витратні (за експертними оцінками витрати складають до 3 % суми сек'юритизованих активів).

Є надія, що з подоланням проблем незабаром й українські банки почнуть використовувати цей унікальний механізм залучення капіталу. Є підстави для здійснення першої угоди по сек'юритизації активів в Україні вже найближчим часом.

Література

1. Закон України Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати від 19.06.2003 р. № 979.
2. Казаков А. История секьюритизации // Рынок ценных бумаг. — 2003. — № 19(250). — С. 66—69.
3. Основные проблемы процесса секьюритизации в России // Рынок ценных бумаг. — 2003. — № 3(234). — С. 36—37.
4. Яблонская О. Секьюритизация активов как финансовая инновация в коммерческих банках // Вестник НАУФОР. — 2003. — № 6. — С. 43—47.
5. www.nashdom.com.ua

О. М. Розуменко (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Одним з факторів сприятливого запобігання банкрутству страхових компаній є наявність розгалуженої системи інформації про діяльність страхових компаній, одним з елементів якої є їхня рейтингова оцінка надійності.

Це припущення ґрунтується на даних соціологічних опитувань, що фіксують, якщо не наявність інформаційного вакууму у висвітленні наслідків діяльності страхових компаній, то, принаймні, наявність надзвичайно слабкого інформаційного поля в цій сфері. Відповідно до соціологічних опитувань, основною причиною низької довіри до страховиків є сумніви у виконанні ними прийнятих зобов'язань. Усе це свідчить про необхідність створення якісних інформаційних систем відносно страховиків, особлива роль у яких буде належати рейтинговій системі оцінки.

У сучасних українських умовах рейтинг цікавий страховикам не тільки як детальна оцінка діяльності компанії, але й і як рекламний інструмент. Тому у функції рейтингового агентства, крім властивого йому всебічного аналізу діяльності компанії, повинно входити повідомлення результатів рейтингової оцінки потенційним страхувальникам.

Усі методики, що застосовуються при визначенні рейтингової оцінки, в своїй більшості використовують такі групи показників: **фінансова стійкість, платоспроможність, рентабельність, ділова активність (оборотність фінансових ресурсів).**

Фінансова стійкість страхових компаній ретельно контролюється державою. Під фінансовою стійкістю розуміється здатність господарської одиниці виконувати свої фінансові зобов'язання перед іншими учасниками ринку. У цьому випадку фінансова стійкість визначається потенційними (структурними) і динамічними (доходи і витрати) показниками діяльності компанії, з одного боку — це величина власних засобів і зобов'язань, а з іншого боку — показники, що впливають на фінансовий результат, тобто розміщення активів (інвестиції), обмеження одиничного ризику (перестрахування), тарифна політика і кількість укладених договорів, страхові внески і виплати).

Критерій платоспроможності виражає здатність компанії здійснювати розрахунки по усіх видах зобов'язань, як по найближчим, так і по віддаленим. Згідно законодавства, для забезпечення своєї платоспроможності страховики зобов'язані витримувати нормативні співвідношення між активами і прийнятими на себе зобов'язаннями.

Група показників рентабельності відображає результативність і економічну доцільність функціонування компанії і залежать від грошових сум, що надійшли, як доходи і виплачених у формі витрат.

Ділова активність характеризується, насамперед, оборотністю активів і власних засобів. При аналізі оборотних коштів страховика необхідно розрахувати швидкість оборотності поточних активів, що є однієї з якісних характеристик проведеної страховою компанією фінансової політики, чим вища швидкість обороту, тим ефективніша обрана стратегія.

При дослідженні рейтингової оцінки страхової компанії може виникнути багато проблем. Їх можна класифікувати наступним чином.

Перша група — структура інвестицій, відображена у звітності, є лише миттєвим зрізом на визначену дату. Протягом же року гроші, відображені в звітності як активи на поточних рахунках, працюють. Але про те, як і де вони розміщуються, можна довідатися лише з внутрішніх документів компанії.

Друга група складностей зв'язана з тим, що, спираючись на дані офіційної звітності, визначити якість перестрахувального захисту портфеля неможливо. Про реальні обсяги переданої відповідальності, партнерів по перестрахуванню, вартість перестрахування можна дізнатись лише при аналізі внутрішньої звітності.

Третя серйозна проблема, що вимагає індивідуального підходу, — аналіз діяльності кептивних компаній. Загальновизнано, що наявність великих договорів підвищує ризик негативного впливу на фінансову стійкість. Чим менше вплив окремих страхувальників, тим вища фінансова стійкість, а отже і менший ризик банкрутства. Однак в українській практиці це також неоднозначно. Зокрема, необхідно аналізувати структуру великих корпоративних договорів і ризиків, що покриваються ними.

Отже, наскільки відкрито компанії підійдуть до даних проблем, наскільки повно вони відкриють свої дані, тим більше ми зможемо використати всі переваги, що нам дадуть рейтинги:

по-перше, необхідно відзначити, що страхові компанії на основі інформації, представленої в рейтингу, можуть одержати уявлення про реальне положення страхової компанії на ринку страхових послуг;

по-друге, інформування потенційних і вже наявних страхувальників про положення страховиків на ринку, цим самим стимулюючи перерозподільні фінансові потоки від нестійких страхових компаній, до більш стійких страхових компаній;

по-третє, звертаючи увагу суспільства на ненадійні страхові компанії, рейтинги дозволяють вчасно здійснити попереджувальні (санаційні, реорганізаційні) процедури, не допускаючи розвитку подій убик їхньої ліквідації шляхом банкрутства.

Література

1. *Телепин Я. В.* Рейтинговая оценка надежности страховых компаний как фактор, предотвращающий банкротства // Страховое дело, 2003. — С. 32—38.
2. www.raexpert.ru
3. www.ins-union.ru

**ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКИХ
МЕТОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ. СОЦІОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ**

Вивчення проблем мотивації трудової діяльності має як теоретичне, так і пряме практичне значення. Від того, як розуміє та чи інша людина свою трудову діяльність і якими мотивами вона керується, залежить її ставлення до роботи. Тому вивчення, розуміння внутрішніх механізмів мотивації праці дає змогу виробити ефективну політику в галузі праці і трудових відносин, створити режим найбільшого сприяння для тих, хто дійсно прагне продуктивної праці.

Проблема спонукання людей до продуктивної праці не нова. Протягом багатьох століть вона хвилювала кращі уми людства і це не випадково. Працею створюється матеріальна і духовна культура суспільства. З проблемою ефективності роботи працівників зустрічається майже кожен керівник підприємства. Навіть з часів рабовласницького ладу феодали бажали підвищити свої прибутки і вишукували нові методи управління господарством. Одним з таких методів було наділення землі у користування, що матеріально стимулювало б працівників і давало більші прибутки своїм господарям, бо чим більше вони виробляли, тим більше прибутку залишалося їм.

У наш час є багато способів підвищення прибутку: це і складання ефективних планів, і стимулювання робітників, і реорганізація процесу виробництва. Стимулювання робітників — один з найкращих способів підняти продуктивність праці, очевидно, що мотивація до дії, навчання з підвищенням по службі позитивно впливають на працівників.

У соціологічній теорії акцентується увага на понятті «робота для винагорода» і ставиться питання, якого роду винагорода переважає. Це може бути як матеріальне, так і нематеріальне заохочення.

Серед засобів досягнення високопродуктивної праці особливого значення набувають організаційні мотиви, які значно посилюються із проведенням радикальної реформи власності та розвитком на цій основі різних форм господарювання й організації праці.

Мотивація трудової діяльності у різних формах її прояву може бути реалізована застосуванням сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Матеріальні стимули були і залишаються важливим чинником підвищення трудової активності, вони сприяють досягненню особистих цілей і цілей організації.

Ефективність праці за інших однакових умов визначається особистим ставленням людини до праці, її трудовою поведінкою. У свою чергу трудова поведінка детермінована впливом багатьох чинників, які діють з різною силою і в різних напрямках.

Перш, ніж запроваджувати матеріальне заохочення, фірма має зробити наступні кроки:

1) оцінити організаційну культуру — багато фірм культивують стабільність у заробітній платі, яка не пов'язана з гнучкими системами фінансування, і їхнє використання може привести до падіння продуктивності роботи працівника;

2) аналізувати ситуації на ринку — необхідно знати середньоринкові оклади працівників і заохочувати працівників, які мають необхідні для фірми навички;

3) забезпечити оперативність дій, під чим розуміється швидкість виплат та можливість змін технологій гнучкої оплати;

4) співробітники повинні відчувати, що їх робота поступово буде приносити їм все більший і більший прибуток;

5) наділяти менеджерів повноваженнями — це поєднання певних можливостей та грошових допомог, які вони масі вирішують, як використати;

6) використовувати різні методи заохочення.

Матеріальне заохочення безпосередньо пов'язане з ефективністю роботи працівника, що пов'язане з його мотивацією. В Європі та Америці активно діють програми з диференційованої оплати праці. При ній розмір винагороди залежить від індивідуальних та колективних зусиль у виконанні роботи. Існує багато типів гнучких програм оплати праці:

1) комісійні, суть якої полягає в тому, що співробітник отримує певний процент від суми, котру йому платить клієнт при купівлі у нього товару. Найчастіше такий вид виплат використовується до агентів з продажу;

2) грошові виплати за досягнення нових цілей — вони використовуються, як стимулятор робітника за досягнення ним вищого рівня. Серед критеріїв можуть бути показники якості, економічності. Популярними стали «командні» схеми винагород, коли величина виплат залежить від показників діяльності певного підрозділу. Таким чином розвиваються колективні якості працюючих, що призводить до підвищення продуктивності праці;

3) спеціальні індивідуальні виплати — можуть бути у вигляді спеціальних премій робітникам, що мають певні якості та навички. Також сюди входять і виплати за вислугу років;

4) програми поділу прибутку — полягають у тому, щоб співробітник отримував зарплату від прибутку компанії;

5) акції та опціони на їх купівлю — при використанні цих схем співробітник не отримує готівки, але фірма пропонує йому придбати певні акції, або дає їх у власність.

За даними журналу «Социологические исследования» при використанні таких програм матеріальні виплати зростають на 3—29 %, а продуктивність від 5 до 49 %. Робітник може отримати матеріальну винагороду та орієнтири про ефективність своєї роботи.

Для того, щоб підприємство процвітало, йому потрібно заохочувати своїх працівників, бо продуктивність праці напряму залежить від мотивації працівників. І потрібно звернути увагу на тенденції розвитку соціології управління підприємством керівниками і менеджерами фірм.

Мотиваційні аспекти є провідними і в оцінці персоналу. Адже і організуюча і стимулююча функції оцінки персоналу мають безпосередній вихід на практику мотивації трудової діяльності, а їх повноцінне виконання спроможне суттєво вплинути на поведінку персоналу, його трудову активність.

Література

1. *Осипова Н. П.* Соціологія. — К., 2003. — С. 25.
2. *Колот А. М.* Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення. — К.: Праця, 1997. — С. 41.
3. Труд за рубежом. — М.: Ин-т труда (за 1992—1997). — С. 6.

О. Є. Сєдих (ф-т банківської справи, IV курс)

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

Перша половина 2004 р. була дуже вдалою для банківської системи країни. Проте, при наближенні виборів президента України, динаміка основних показників банківської системи країни різко змінилася. На нашу думку, варто розглянути цей процес детальніше.

Перший тур виборів, призначений на 31 жовтня 2004 р., був досить спокійним порівняно з другим туром. Проте громадяни були не впевнені у стабільності економіки країни, що проявилось у знятті коштів з вкладів. Якщо у вересні 2004 р. загальний обсяг залучених банками депозитів становив 87,6 млрд грн, то у жовтні він зменшився на 3 млрд грн. Кредитний портфель комерційних банків за жовтень 2004 р. практично не змінився, тобто збільшився лише на 0,8 млрд грн до 87,9 млрд грн.

Другий тур виборів був призначений на 21 листопада 2004 р. та спричинив значні заворушення у політичному та економічному житті суспільства внаслідок фальшування результатів виборів, що відобразилось й на стані банківської системи країни. Так, у листопаді обсяг депозитного портфелю комерційних банків зменшився з 84,6 млрд грн до 84,0 млрд грн. Падіння обсягів депозитів спостерігалось з одночасним збільшенням обсягів кредитування. Так, наприклад, за листопад 2005 р. кредитний портфель зріс на цілих 3,9 млрд грн до 91,8 млрд грн. Зняття коштів прийняло масовий характер, це загрожувало виникненню кризи ліквідності у комерційних банків. НБУ був змушений прийняти рішучі кроки, тому 31 листопада 2004 р. було затверджено Постанову № 576, згідно якої НБУ:

- обмежив здійснення банками активних операцій обсягами, досягнутими кожним із них за станом на 30.11.2004;
- заборонив банкам дострокову виплату юридичним та фізичним особам коштів за депозитними договорами;
- увів обмеження на зняття юридичними особами готівки з рахунків.

Аналіз депозитного портфелю комерційних банків у грудні 2004 р. засвідчує, що обсяг депозитів зменшився з 84,0 млрд грн до 83,0 млрд грн. Проте обсяг кредитного портфеля зменшився ще більше, з 91,8 млрд грн до 88,6 млрд грн, що сприяло зменшенню сальдо між депозитним та кредитним портфелем банків, а відповідно й зменшенню дефіциту коштів.

Позитивний вплив на економічну ситуацію в країні також мало проведення третього туру виборів 26 грудня 2004 р., внаслідок якого переміг опозиційний кандидат — Віктор Ющенко. Тому обмеження встановлені Постановою № 576 можна було пом'якшити, в зв'язку з чим 29 грудня 2004 р. НБУ прийняв Постанову № 692, згідно якої:

- визнав недоцільним подальше продовження мораторію на дострокове розірвання строкових депозитних договорів;
- дозволив банкам нараховувати активні операції в обсягах, пропорційних приросту строкових депозитів;

Щодо антикризового управління на мікрорівні, варто зазначити наступні заходи з боку комерційних банків:

- 1) проведення тренінгів з антикризового управління для вищого керівництва банків;
- 2) проведення відповідної депозитної та кредитної політики:
 - підвищення відсоткових ставок по вкладам, діючим кредитним договорам та новим кредитам у листопаді 2004 р.;
 - обмеження кредитування з 01.12.2004 р. (після прийняття Постанови № 576);
 - проведення різноманітних зимових депозитних акцій;
 - відновлення кредитування у січні 2005 р.

Аналіз динаміки депозитного та кредитного портфелів свідчить про позитивний ефект Постанов НБУ та комплексу заходів комерційних банків на стан банківської системи. Так за січень — лютий 2005 р. депозитний портфель банків зріс з 83,0 млрд грн до 88,7 млрд грн, а кредитний портфель банків збільшився на 1,6 млрд грн до 88,6 млрд грн. Проведене дослідження дає можливість зробити висновок, що грошово-кредитна політика НБУ і надалі буде зваженою і ефективною, що дозволить Україні набути стабільного розвитку, а банківській системі досягнути європейського рівня.

Література

1. Постанови НБУ від 31.11.2004 р. № 576 та від 29.12.2004 р. № 692.
2. <http://bank.gov.ua/Statist/index.htm>

Ю. П. Симон (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

КРЕДИТУВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Незважаючи на певні позитивні зрушення, що відбулись у банківському секторі України впродовж останніх років (ріст банківських активів загалом, кредитного портфеля та зобов'язань зокрема), а також зростання прибутків комерційних банків, їх рентабельність мала тенденцію до зниження. Серед численних проблем, що обмежують участь комерційних банків України у реалізації структурних перетворень в економіці, особливу увагу привертають проблеми у сфері кредитування. За 2003 р. кредитний портфель комерційних банків зріс на 26 706 млн грн (на 1.05.2004 склав 80 556 млн грн), причому головним чином за рахунок зростання довгострокових кредитів (17 446 з 26 706 млн грн загального росту кредитного портфеля). Проте досі у банківській практиці переважає короткострокове кредитування (60 %), помітною залишається частка проблемних кредитів (на 1.05.2004 становили 2630 млн грн). У цілому кредитний портфель українських банків занадто малий для того, щоб забезпечити потреби реального сектору економіки у кредитних ресурсах. Крім того, Україна зіткнулася з однією із найскладніших проблем макроекономічних диспропорцій, а саме ізольованістю матеріально-речових та фінансових потоків у економічному обігу ресурсів. Не вдалося подолати низької інвестиційної активності.

Проблема кредитування виробничого сектору економіки включає два аспекти: нестача кредитних ресурсів у самих банків та неплатоспроможність підприємств. Перший аспект став наслідком державної грошово-кредитної політики останніх років, що проводилася за схемою «зменшення грошової маси — зменшення дефіциту державного бюджету — скорочення внутрішнього попиту — зменшення інфляції» і, стабілізувавши лише монетарну складову економічного зростання, супроводжувалася втратою банківською системою України здатності забезпечувати потребу суб'єктів господарювання у кредитних ресурсах для інноваційного оновлення основного капіталу. Більшість комерційних банків проблему відсутності «довгих» грошей вирішили, ставши агентами з обслуговування кредитних програм міжнародних фінансових організацій чи великих банків, тим самим виконуючи посередницькі функції. Заходи з рефінансування Національним банком України комерційних банків, розпочаті 2 серпня 2002 р., не були успішними. Основна причина — відсутність таких інноваційно-інвестиційних проєктів, що відповідають вимогам НБУ.

З іншого боку, банківська система нашої держави не має надійної клієнтської бази в особі вітчизняних підприємств, більшість яких є малорентабельними чи збитковими, а тому їх кредитування пов'язане з немалими ризиками для комерційних банків. Тому останні більше коштів спрямовують на надання короткострокових кредитів для торговельних чи спекулятивних цілей, особливістю яких є високий рівень прибутковості і низький рівень ризику у зв'язку зі швидким оборотом капіталу. Звичайно, така діяльність не відповідає довгостроковим цілям структурних перетворень економіки.

Отже, в економіці України утворилося «зачароване коло», коли нестача обігових коштів у підприємств реального сектору викликана складною структурою виробництва з високим рівнем ресурсомісткості, а зміна цієї структури знову-таки потребує додаткових коштів. За цих умов на рівні держави постає завдання сформувати фінансовий механізм, який надав би можливість «замкнути» усіх потенційних учасників процесу інвестування, забезпечив кругообіг фінансових ресурсів у межах цієї системи і дав поштовх до розвитку економіки України. Особливий інтерес при розробці такого механізму становить досвід Японії та її модель економічного зростання середини 50-х — початку 70-х рр. В умовах післявоєнної Японії основний акцент було зроблено на систему кредитування пріоритетних галузей економіки. Уряд і банки Японії проводили політику створення потужної і надійної системи кредитування виробництва, в якій вагому роль відігравали комерційні банки.

Проте в Україні реалізація великомасштабних інвестиційних проєктів із залученням кредитних ресурсів часто не може здійснюватися окремими комерційними банками із-за обмеженості їхніх власних ресурсів і складності залучення коштів для довгострокового кредитування. Одним з можливих виходів з даної ситуації є надання банками консорціумних та паралельних кредитів, що дозволить акумулювати кошти для фінансування масштабних господарських інвестиційних програм, зменшити кредитні ризики шляхом їх розподілення. Підвищенню кредитної спроможності вітчизняних комерційних банків підпорядкована й необхідність стимулювання депозитних вкладів населення (наприклад, шляхом створення системи захисту фінансових інтересів вкладників, а також організації випуску спеціальних банківських ощадних паперів, що дозволить банкам отримати довготермінові фінансові ресурси).

Загалом же діяльність комерційних банків має бути спрямована на забезпечення тісного зв'язку з реальним сектором економіки задля поживлення базових галузей господарства України.

Література

1. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. — Тернопіль: Економічна думка: Карт-бланш, 2001. — 320 с.
2. Пересада А. А., Майорова Г. В. Інвестиційне кредитування: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 271 с.
3. Тарасов В. И. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие для студ. вузов. — Минск: Мисанта, 2003. — 203 с.
4. Щербакова Б. С. Банковские системы развитых стран. — М.: Экзамен, 2002. — 224 с.
5. Вісник НБУ. — 2004. — № 6. — С. 21.
6. Вовчак О. Д. Банківська справа в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку // Фінанси України. — 2003. — № 10. — С. 118—125.
7. Горська О. В., Фащевська О. М. Роль банківської системи у структурному регулюванні економіки // Фінанси України. — 2003. — № 12. — С. 107—112.

8. Кузнєцова А., Карпа Я. Банківський сектор України як джерело фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності // Вісник НБУ. — 2004. — № 1. — С. 60—63.

9. Попова Н. Участь комерційних банків у забезпеченні економічного зростання в Україні // Банківська справа. — 2003. — № 6. — С. 39—47.

Я. П. Скибенко (юридичний ф-т, V курс)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ: ЮРИДИЧНИЙ АСПЕКТ

Поява та активне формування в Україні у роки незалежності фондового ринку — надзвичайно важлива подія. Неможливо створити ефективну ринкову систему без ринку цінних паперів, оскільки фондовий ринок є одним з найважливіших сегментів національної системи ринкового господарства, який перетворює заощадження на інвестиції та перерозподіляє грошові ресурси між секторами національної економіки.

Запорукою досягнення оптимальних результатів функціонування фондового ринку є наявність такого законодавчого масиву, який буде містити норми, які у сукупності зможуть повноцінно і всебічно врегулювати весь спектр правовідносин, що буде складатись між учасниками фондового ринку.

На підставі аналізу чинного законодавства, що регулює сферу функціонування цінних паперів, можна виділити його певні характерні риси. Так, наприклад, можна говорити не стільки про недоліки законодавства як такого, а скільки про те, що воно відображає умови, в яких розроблялось і вводилось в дію. Правове поле регулювання ринку цінних паперів в Україні створювалось на початку 1990 рр., за умови відсутності в Україні власного ринку цінних паперів і свій регулюючий вплив спрямовувало на можливі в майбутньому, а не на фактично існуючі відносини. Відповідні законодавчі акти створювались поспіхом, без достатніх розробок. Свідченням цього є поява лише у 1995 р. кількох концепцій розвитку ринку цінних паперів в Україні — Концепції Української фондової біржі, Концепції функціонування та розвитку цінних паперів в Україні, Концепції функціонування та розвитку фондового ринку та інших.

На сьогоднішній день необхідність оновлення та удосконалення законодавства у сфері регулювання фондового ринку є безумовною. Ще більшої актуальності набуло це питання у зв'язку з тією обставиною, що більше року тому, а саме 1 січня 2004 р., набули чинності нові Цивільний та Господарський кодекси. Ці законодавчі акти мають суттєві розбіжності і суперечності, а ідентичні правовідносини регулюються ними по різному. Також положення даних кодексів певною мірою не

узгоджується з новими законами (а їх, до речі, було прийнято біля 30), які також набули чинності з 1 січня 2004 р.

Провідні фахівці вважають однією з невідповідностей, яка міститься у нових Цивільному та Господарському кодексах, відсутність однозначного визначення акціонерного товариства. Недосконалою є норма ЦК, яка міститься у п. 3 ст. 155, що закріплює імперативний припис стосовно обов'язку АТ оголосити про зменшення свого статутного капіталу та реєстрації відповідних змін до статуту у встановленому порядку за умови зменшення вартості чистих активів АТ від статутного капіталу після закінчення другого та кожного наступного фінансового року. Певні питання виникають також стосовно норм нових кодексів, які стосуються видів акціонерних товариств, провочностей засновників АТ, створення АТ, установчих документів, статутного капіталу, збільшення та зменшення статутного капіталу, фондів, органів та діяльності АТ, розподілу коштів після ліквідації товариства, реорганізації товариства тощо.

Навіть ті позитивні положення, які містяться у нових кодексах, не можуть бути повноцінно реалізовані через наявність суперечностей з чинним законодавством. Яскравим прикладом цього є п. 2 ст. 158 ЦК, який передбачає можливість випуску АТ облігацій на суму, яка не перевищує розміру статутного капіталу або розміру забезпечення, що надається з цією метою третім особам. При цьому, у Законі України «Про цінні папери та фондову біржу», який є чинним, зазначено, що АТ можуть випускати облігації на суму не більше 25 % від розміру статутного фонду і лише після повної оплати всіх випущених акцій.

Проблеми виникають і через відсутність чіткого законодавчого регулювання професійної діяльності на фондовому ринку. Ця проблема загострюється при підготовці та проведенні загальних зборів акціонерів, тобто у сфері корпоративного управління. На практиці при виникненні конфліктів такого роду ситуація вирішується прийняттям рішень судами, які не завжди мають змогу урахувати специфіку фондового ринку. Однозначним виходом з ситуації, що склалась, є чітке правове, законодавче урегулювання діяльності реєстраторів, вирішення питань корпоративного управління.

Питанням вдосконалення правових засад корпоративного управління в акціонерних товариствах присвячений Указ Президента № 280/02, проте суттєвих змін у забезпеченні удосконалення процедури підготовки та проведення загальних зборів акціонерів так і не відбулося. В Україні відсутній нормативний документ, в якому було б детально прописано порядок підготовки, скликання і проведення загальних зборів акціонерів. На практиці це призводить до зловживань, що найчастіше стосуються порушення прав дрібних акціонерів.

На відміну від України, в Росії Федеральною Комісією з ринку цінних паперів ще у 2002 р. було затверджено Положення про додаткові вимоги до порядку підготовки, скликання та проведення загальних зборів акціонерів. Дія цього документа поширюється на річні та позачер-

гові загальні збори акціонерів ЗАТ і ВАТ, незалежно від того, проводяться ці збори у присутності акціонерів чи у формі заочного голосування.

Реалізація завдання щодо становлення ліквідного, надійного та прозорого національного фондового ринку вимагає проведення інтенсивної і ефективної законотворчої роботи.

З метою розвитку законодавства у сфері регулювання цінних паперів планується продовження законопроектної роботи для реалізації заходів щодо прискорення формування законодавчої розвитку фондового ринку України, які передбачені програмними документами — постановами КМУ від 14.08.01 р. «Про затвердження Заходів щодо реалізації Основних напрямів розвитку фондового ринку на 2001 — 2005 роки» та від 17.09.02 р. «Про виконання завдань, що випливають з послань Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір», розпорядженням КМУ від 09.08.02 р. «Про схвалення плану заходів щодо виконання Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002—2010 роки».

В першу чергу необхідно внести зміни у нові Цивільний і Господарський кодекси; доопрацювати і прийняти проекти Законів «Про цінні папери і фондовий ринок», «Про похідні цінні папери», «Про іпотечні цінні папери», «Про строкові фінансові інструменти», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», «Про акціонерні товариства», «Про холдингові компанії» тощо. Для удосконалення реєстраторської діяльності необхідно прийняти у новій редакції Положення про порядок та умови ведення реєстрів власників іменних цінних паперів.

Також досить важливо, щоб одночасно з прийняттям законодавчих актів з цих питань вносились зміни до законодавчих актів у суміжних галузях (приватизації, податкового законодавства, валютного законодавства, судових процедур, бухгалтерського обліку і аудиту, посилення адміністративного регулювання), що значно підвищило б ефективність застосування законодавчо-нормативного регулювання ринку цінних паперів в Україні.

Література

1. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу»// Закони України: Т 2. — К., 1996.
2. Концепція функціонування та розвитку фондового ринку України // Правове регулювання на фондовому ринку України: Збірник законодавчо-нормативних документів. — К.: Український інститут розвитку фондового ринку, ЦКЦПФР, 1998.
3. Нізков О. Захист прав «дрібних» акціонерів: напрямки вдосконалення законодавства // Цінні папери України. — 2003. — № 25(263). — 3 липня.
4. Румянцев С. Розвиток фондового ринку у світлі нового законодавства// Цінні папери України. — 2004. — № 9(297). — 4 березня.

І. О. Слівінський, В. С. Семенець (юридичний ф-т, II курс)

РОЗУМІЮЧА СОЦІОЛОГІЯ М. ВЕБЕРА

Значну роль у розвитку соціології в кінці XIX — на початку XX ст. відіграв німецький мислитель Макс Вебер (1864—1920). У даний час соціологія Макса Вебера переживає справжнє відродження. Знов осмислюються і переосмислюються багато сторін його філософсько-соціологічних поглядів. Беруться на озброєння розроблена ним методологія соціального пізнання, концепції розуміння, ідеальних типів, його вчення про культуру, етику, соціологію релігії. Сьогодні західні соціологи розглядають Вебера «як одну з тих ключових фігур, звернення до якої відкриває перспективу плідного обговорення фундаментальних питань соціологічної теорії».

На філософсько-соціологічні погляди Вебера вплинули видатні мислителі різних напрямів. В їх числі Г. Ріккерт, Д. Маркс, Н. Макіавеллі, Т. Гоббс, Ф. Ніцше й ін. Вебер — автор багатьох наукових праць, найвідоміші з них: «Протестантська етика і дух капіталізму», «Господарство і суспільство», «Критичні дослідження в області логіки наук про культуру», «Про деякі категорії розуміючої соціології», «Основні соціологічні поняття».

З погляду М. Вебера, соціологія повинна вивчати перш за все поведінку і соціальну діяльність людини або групи людей. Проте не всяка їх поведінка і діяльність є предметом вивчення соціології, а тільки ті, які, по-перше, осмислені ними з погляду цілей і засобів їх досягнень, по-друге, орієнтовані на інших суб'єктів, тобто враховують вплив на них своїх дій і їх у відповідь реакцію на це. Якщо дія розрахована на відповідну реакцію не інших людей, а скажемо, машин або природи, воно не вважається Вебером соціальним. Соціальні дії складають, по Веберу, систему їх свідомої, осмисленої взаємодії. В такій якості вони утворюють предмет уваги так званої розуміючої соціології.

Суть її в наступному: якщо дії людини осмислені і внутрішньо орієнтовані на щось, то соціолог повинен розібратися не тільки в змісті цих дій і в їх можливих наслідках для інших людей, але перш за все в суб'єктивних мотивах цієї діяльності, в сенсі тих духовних цінностей, якими керується діючий суб'єкт. Іншими словами, треба осмислити, зрозуміти зміст духовного світу суб'єкта соціальної дії. У даній ролі соціологія виступає як розуміюча.

М. Вебер створив і розвинув концепцію розуміючої соціології, задачі якої, на його думку, полягають в тому, щоб зрозуміти і пояснити, по-перше, за допомогою яких осмислених дій люди намагаються здійснити свої прагнення, в якому ступені і із яких причин їм це вдавалося або не

здавалося; по-друге, які зрозумілі соціологу результату мали їх прагнення для «осмислено-співвіднесеної поведінки інших людей».

У своїй розуміючій соціології Вебер виходить з того, що розуміння соціальних дій і внутрішнього світу їх суб'єктів може було як логічним, тобто осмисленим за допомогою понять, так і чисто емоційним. У цьому випадку воно досягається за допомогою «вчувствування», «уживання» соціолога у внутрішній світ суб'єкта соціальної дії. Він називає цей процес співпереживанням. Той і інший рівні розуміння соціальних дій, з яких складається суспільне життя людей, грають свою роль. Проте важливіше, по Веберу, логічне розуміння соціальних процесів, їх осмислення на рівні науки. Їх збагнення на рівні «вчувствування» він характеризував як підсобний метод дослідження.

У своїй соціології розуміння Вебер не міг обійти проблему цінностей, у тому числі моральних, політичних, естетичних, релігійних. Йдеться, перш за все, про розуміння свідомих установок суб'єкта на вказані цінності, які визначають зміст і спрямованість його поведінки і діяльності. В той же час соціолог сам виходить з певної системи цінностей, що неминуче позначається на ході і результатах його досліджень.

М. Вебер запропонував своє розв'язання проблеми цінностей. Вебер трактує цінність як «установку тої або іншої історичної епохи», як «владивий епосу напрям інтересу». Тим самим цінності з області надісторичної переносяться в історію.

Самою найважливішою складовою даної теорії є концепція ідеальних типів. Вебер трактував ідеальний тип як «інтерес епохи, виражений у вигляді теоретичної конструкції». Це певна ідеальна модель того, що найкорисніше людині, що об'єктивно відповідає її інтересам у сучасній їй епосі. В цьому відношенні як ідеальні типи можуть виступати моральні, політичні, релігійні і інші цінності і витікаючі з них установки поведінки і діяльності людей, правила і норми їх поведінки, а також традиції соціального спілкування.

Ідеальні типи Вебера характеризують як би єство оптимальних суспільних станів — станів влади, міжособового спілкування, індивідуальної і групової свідомості і т. д. Оскільки ідеальний тип не співпадає повністю з тим, що є в суспільстві, і нерідко суперечить дійсному стану речей (або ж останнє йому суперечить), він, за словами Вебера, у тій чи іншій мірі несе в собі риси утопії.

Ідеальні типи, виражаючи в своєму взаємозв'язку систему духовних і інших цінностей, виступають соціально значущими явищами. Вони сприяють внесенню доцільності в мислення й поведінку людей і організованості в суспільне життя.

Вчення М. Вебера про ідеальні типи не втратило своєї актуальності. Воно служить для його послідовників своєрідною методологічною установкою соціального пізнання і розв'язання практичних проблем. М. Вебер виділяв наступні типи соціальної дії: цілераціональний, ціннісно-раціональний, афектний і традиційний.

Цілерациональна дія — це коли людина ясно уявляє собі ціль дії і засоби її досягнення, а також ураховує можливу реакцію інших людей на свої дії. Критерієм раціональності явився успіх. Ціннісно-раціональна дія спонується через свідому віру в етичну, естетичну, релігійну цінність певної поведінки. Афектна дія відбувається через афекти, тобто несвідомі психологічні імпульси і відчуття. Традиційна дія здійснюється через звичку.

В цій класифікації ступінь усвідомленості нарощується від афектних і традиційних соціальних дій до ціннісно-раціональних і цілерациональних. В реальній поведінці людей частіше всього присутні всі вказані типи або види дій. Кожний з них відрізняється своєю мотивацією, а нерідко змістом і механізмом здійснення соціальної дії. Вебер відзначає, що ці чотири ідеальні типи, тобто теоретично змодельовані їм види соціальних дій, не вичерпують всього їх різноманіття. Але оскільки їх можна вважати найхарактернішими, то знання про них можуть бути вельми корисними для теоретиків і практиків не тільки з області соціології.

Втіленням раціональності Вебер вважає правову державу, функціонування якої цілком базується на раціональній взаємодії інтересів громадян, підкоренні їх закону, а також загальнозначущим політичним і моральним цінностям. Правова держава розвивається на основі цілерациональних і ціннісно-раціональних дій управляючих і керованих. Йдеться про теоретичну конструкцію ідеального типу держави, не завжди і не у всьому співпадаючій з соціальною дійсністю. Та все ж ідея правової держави як раціонального поєднання інтересів суб'єктів цивільного суспільства вельми плідна і заслуговує уваги як теоретиків, так і практиків.

Як видно, Макс Вебер розглядав у своїх працях широке коло проблем з області теорії і методології соціології, залишивши в їх розробці помітний слід. Відродження його вчення відбувається саме тому, що він висловив глибокі думки про розв'язання складних проблем, які постають перед нами сьогодні. Не можна не погодитися з Вебером у тому, що «ознакою наукового пізнання явилася об'єктивна значущість його висновків, тобто істина». З позиції істини, пише Вебер, доводиться визнати, що світогляд кожної людини пов'язаний з «інтересами свого класу».

Можна сказати, що науковість і об'єктивність у Вебера не розходяться між собою. Йому властивий тверезий і поважний підхід до поглядів і теорій своїх опонентів. Все це примушує говорити про нього як про видатного мислителя. Багато виказаних ним ідей одержують свій подальший розвиток не тільки в країнах Заходу, а й у всьому світі.

Література

1. Гайдено П. П., Давидов Ю. Н. Історія і раціональність. Соціологія Макса Вебера. — М., 1991. — 56 с.
2. Вебер М. Обрані твори. — М., 1990. — 223 с.
3. Кравченко А. І. Соціологія Макса Вебера. — М., 1997. — 74 с.
4. Курганів С. І., Кравченко А. І. Соціологія для юристів. — М., 2000. — 45 с.

5. Вебер Макс. Протестантська етика і дух капіталізму. — К.: Основи, 1994. — 321 с.
6. Скиба В. Й. та ін. Історія політичних вчень. — К., 1996. — 12 с.
7. Вебер Макс. Дослідження за методологією науки. — М., 1980. — 41 с.
8. Корф Г. Критика теорій культури Вебера Макса й Герберта Маркузе. — М., 1975. — 37 с.
9. Вебер Макс. Роботи Макса Вебера по соціології, релігії, культурі. — М., 1991. — 150 с.

А. В. Смалійчук (ф-т маркетингу, IV курс)

МІЖДЕРЖАВНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ТА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ МІГРАНТІВ

Міждержавна трудова міграція як соціальне явище виступає значущим і визначальним чинником з позиції соціально-економічного розвитку країни. Вихід у 90-ті роки на світову арену України як самостійного суб'єкта міжнародних відносин актуалізував питання її оптимального залучення до процесу міжнародної міграції — складової загальної інтеграційного процесу. Саме тому існує необхідність досконального вивчення і аналізу процесів міграції, причин та наслідків закордонної трудової міграції. Особливої уваги, на мою думку, заслуговує дослідження масової еміграції українців, адже цифри, які відображають цей процес, є просто кричущими за своєю величиною. Ситуація в Україні є просто ідеальною для презентації всіх основних теоретичних аспектів еміграції та імміграції, адже ці явища є досить великими за своїми розмірами.

Отже, чому люди емігрують? В історії України експерти і вчені виділяють 4—5 хвиль еміграції, але оскільки мова йде про сьогоднішній день, то фактором виїзду за кордон є практично стовідсотково різниця між економічними реаліями та соціальними запитами [3, с. 46].

Серед причин, які стимулюють міграційні процеси, виділяють економічні, політичні, природні та соціальні. Але що стосується України, то масова еміграція спричинюється такими обставинами: наявність суттєвої різниці в оплаті праці та умовах життя, відсутність перспектив професійного зростання для багатьох обдарованих людей, безробіття та соціальна незахищеність [6, с. 161].

Трудова міграція стала невід'ємною реальністю функціонування українського ринку праці, який майже однозначно виступає в ролі експортера робочої сили: чисельність емігрантів майже в 10 разів перевищує чисельність іммігрантів.

Найбільш масові потоки трудових мігрантів спрямовані до Росії, Польщі, Чехії, Італії, Португалії, Угорщини, Греції, Словаччини і Білорусі [6, с. 164].

Серед причин, які спонукають населення шукати роботу за кордоном, можна виділити слідуючи: сподівання на високі заробітки та гід-

ний рівень матеріального добробуту, бажання «втекти» від нестатків, прагнення повніше реалізувати свої здібності, набути фахового досвіду, надія забезпечити своїй родині нормальні життєві перспективи, прагнення до комфортного життя в економічно стабільному суспільстві, неможливість знайти роботу за фахом, неможливість вирішити житлову проблему [6, с. 160].

Всі ці обставини, які змушують людей виїжджати, є вже чітко сформульованими напрямками для вдосконалення сфери соціального захисту, оплати праці, забезпечення робочими місцями.

Особливої уваги заслуговує рівень заробітної плати. Адже потенційні мігранти, що мають намір знайти роботу за кордоном, зорієнтовані на отримання щомісячної платні у розмірі від \$ 200 до \$ 2000 [3, с. 43]. А загальновідомим є те, що середній рівень заробітної плати в Україні є значно меншим від вище зазначених сум.

На сьогодні важливо зацентрувати увагу на регулюванні інтелектуального обміну, попередженні нелегальної міграції, захисті українських працівників за кордоном.

І для вирішення питання соціального захисту мігрантів і розробляється державна еміграційна політика, основою якої мають бути міждержавні угоди України з країнами — потенційними споживачами нашої робочої сили [2, с. 19].

Таким чином, наші громадяни, які працюють в країнах, з якими урядом України не укладені відповідні угоди, юридично не захищені своєю державою, що вимагає активізації міждержавних стосунків з метою укладення юридичних ушкод, а головне — посилення соціального захисту працездатних громадян в Україні.

Література

1. Бритченко С. П. Деякі питання регулювання імміграційних процесів в Україні // Бюлетень Міністерства юстиції України. — 2003. — № 8. — С. 32—40.
2. Мельник С. Умови забезпечення соціального захисту українських трудящих мігрантів за кордоном // Соціальний захист. — 2002. — № 6. — С. 19—24.
3. Мельник С. Мотивація населення України до міждержавної трудової міграції // Україна: аспекти праці. — 2002. — № 1. — С. 42—46.
4. Надьон О. Міжнародна жіноча міграція: соціальний та правовий аспекти // Право України. — 2004. — № 3. — С. 29—33.
5. Стасюк М., Крючковський В. Вплив міграційних процесів на основні демографічні показники в Україні // Україна: аспекти праці. — 2004. — № 5. — С. 40—43.
6. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. — К.: Либідь, 2002. — 470 С.
7. Цапінко И. Роль иммиграции в экономике развитых стран// Мировая экономика и международные отношения. — 2004. — № 5. — С. 27—39.

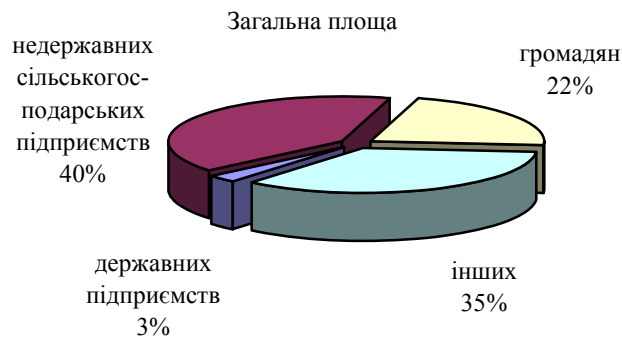
Ю. М. Стасіневич (юридичний ф-т, III курс)

ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ НА ЗЕМЛЮ ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Земельний фонд України становить 60,3 млн га [1, с. 8]. Останні цікаві дослідження в цій галузі виконані професорами Ю. Д. Біликом, В. Г. Андрійчуком, О. М. Шпичаком, а також М. І. Пугачевим.

Історія нашої країни свідчить про те, що весь розвиток держави перш за все був пов'язаний з питанням власності на землю. Особливістю сучасної земельної реформи є те, що вона виступає складовою частиною економічної реформи в державі. Ця реформа охоплює реформування не тільки земельних відносин, а й відносин власності на засоби виробництва, і націлена вона на ліквідацію державної монополії власності на землю та інші засоби виробництва, на відродження власника і господаря в сільській місцевості. Реформуванню земельних відносин сприяло прийняття у жовтні 2001 р. Земельного кодексу України в новій редакції.

Початковий етап реформування земельних відносин передбачав роздержавлення землі, тобто передачу її в колективну власність сільськогосподарським підприємствам. Хід земельної реформи об'єктивно вів до трансформації колективної власності у приватну (рис. 1).



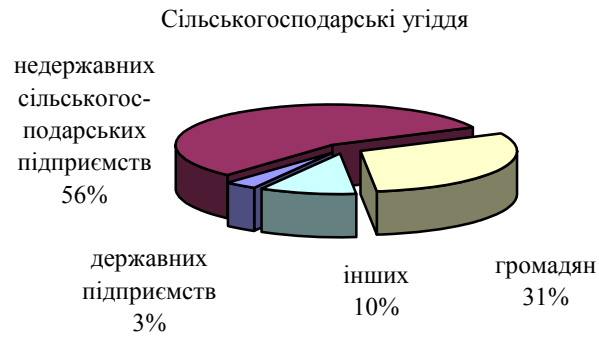


Рис. 1 Структура земельних ресурсів України по землевласникам і землекористувачам на 1 січня 2004 р.

Проведена значна робота з видачі державних актів на право приватної власності на землю селянам на земельний пай. На початок 2004 року понад 6,8 млн громадян отримали сертифікат на право на земельну ділянку (пай) і понад половина з них реалізувати це право та виділили земельні ділянки в натурі [2, с. 77].

Приватна власність на землю стимулює її економічне зростання (рис. 2).



Рис. 2. Перелік позитивних та негативних факторів розвитку приватної власності на землю в Україні

Якщо звернутись до сучасного зарубіжного досвіду регулювання земельних відносин у постсоціалістичних країнах, то слід відмітити, що, наприклад, у Румунії, яка повністю прийняла вимоги інтеграції до ЄС, активно відбувається відновлення прав приватної власності на основі старих наявних даних.

В Україні, незважаючи на комплекс перепон, законотворчий процес в цій сфері також триває. Зокрема прийняття закону «Про ринок землі» закладе юридичну базу для реалізації власниками землі своїх прав у ринкових умовах, введення його в дію буде сприяти прозорості договорів купівлі-продажу землі та виведенню їх з тіньового сектору, покращенню інвестиційної привабливості українського сільського господарства.

Форсування на практиці реалізації завдання формування ринку землі повинно бути узгодженим з питанням визначення ціни земельних ділянок. Ціни мають бути обґрунтованими і достатніми, щоб продаж землі не призвів до вилучення за безцінь земельних паїв у їх власників [3, с. 39].

У жовтні 2004 р. Верховна Рада України прийняла закон про продовження мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення до 1 січня 2007 р., щоб в умовах незавершеності створення відповідних механізмів та інститутів функціонування ринку вільний продаж земельних ділянок не перетворився з великого стимулу розвитку АПК у фактор соціальної нестабільності, не призвів до погіршення якості вітчизняних земельних ресурсів.

Програма нового Уряду України «На зустріч людям» передбачає у сфері земельних відносин забезпечення ефективного використання земельного ресурсу як одного з основних факторів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва.

Література

1. Білик Ю. Д. Еволюція власності на землю в Україні у ринкових умовах // Землепорядний вісник. — 2003. — № 3. — С. 8—18.
2. Пугачов М., Кобець М. Земельна реформа в Україні // Актуальні питання аграрної політики. — К.: UAPP/PCAPS– APHD/GAPCCS/. — 2004. — С. 75—105.
3. Шпичак О. М., Андрійчук В. Г. Теорія та практика формування ціни землі сільськогосподарського призначення // Агроінком. — 2003. — № 3—4. — С. 33—40.

А. С. Столярчук (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ФАКТОР ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ КОМПАНІЯМИ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ПІДПРИЄМСТВ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ)

Постійні покращання — життєва філософія будь-якої організації, якщо вона хоче вижити та успішно функціонувати. Ця мета обумовлює необхідність в інструментах та методиках, здатних допомогти їй стати ефективнішою. Яку б компанію ми не аналізували — чи то на межі краху, чи то керівництво якої передбачає невідворотність виникнення найближчим часом важко вирішуваних проблем, чи то компанію-лідера, яка не має проблем ні зараз, ні в близькому майбутньому — всі вони прагнуть одного, а саме — досягнення сталого успіху, запорукою якого є виважений, поступовий рух у напрямку реалізації довгострокових цілей.

У світі сучасного бізнесу розуміння того, що зміни є неминучими, що вони можуть і повинні бути адаптованими — є фундаментом організації надійного бізнес-процесу (БП), основними критеріями якого є ефективність, продуктивність, адаптивність [1]. Остання характеристика є найважливішою, оскільки більшість БП в організаціях на момент їх впровадження були наслідком детального та всебічного аналізу й на-

справді були продуктивними та ефективними, але сьогодні, ще залишаючись продуктивними, вони вже втрачають свою ефективність. Раніше критерій адаптивності майже не сприймався, тепер, коли швидкі зміни є реаліями ринку, саме він ілюструє вміння підтримувати ефективність.

Висновок: потреба в постійному вдосконаленні БП на основі Business Process Improvement-методики, їх адаптації до сучасних умов і, як наслідок, зростання потенціалу підприємства. При чому успішне застосування BPI-методики базується на синтезі наступних площин: IT, бізнес-методик та людського фактору [2]. Інтеграція ERP-систем та систем якості є взаємодоповнюючими елементами безперервного покращення БП.

В межах вказаних сфер у літературі [2—3] виділяють такі основні механізми та інструменти:

— *інформаційні технології (IT)*: професійні ОС, ПК, СУБД, ERP-системи, як ядро інтегрованої інформаційної системи компанії, кооперативні технології, наслідком яких є узгодження роботи групи над проектом, телекомунікації, системи управління знаннями для організації, сховища і пошуку неструктурованих документів;

— *бізнес-методики*: методики управління якістю на базі стандартів ISO 9000, 9001/2000, методики організації операційного менеджменту (ERP-стандарти), методики управління вимогами та конструкторськими розробками (CALS-стандарти), методики моделювання бізнес-процесів (SADT, IDEFO, DFD, UML);

— *людський фактор*: впровадження принципу «лідерства» і ліквідація недоліків виробничої системи, а не окремих працівників, принцип «зацікавленості працівників», зняття бар'єрів між виробничими підрозділами, формування корпоративної культури і підвищення едхократії, філософія тотального управління якістю на робочих місцях (TQM), філософія організації процесів «точно в час» на робочих місцях (JIT).

Досліджуючи організацію БП за матеріалами підприємств IT-ринку, нашу увагу було зосереджено на двох аспектах, а саме:

— системні продукти та послуги, що розробляються IT-компаніями сьогодні для задоволення потреб ринку, являють собою техніко-технологічну основу діяльності переважної більшості підприємств світу;

— специфічні риси організації БП безпосередньо в IT-компаніях, найбільшу цікавість серед яких викликає IT-аутсорсінг та офшорінг бек-офіс-операцій [4—6].

Суть цих процесів полягає у переміщенні в інші країни, з більш низькою вартістю виконання робіт, певних видів діяльності, таких як розробка програмного забезпечення, підтримка продуктових ліній, а також ряд інших обслуговуючих процесів. Згідно доповіді Всесвітнього інституту МакКінзі, з \$ 1, переведеного американськими компаніями в Індію, віддача складає \$ 1,46, з яких Індії залишається 33 центи у формі податкових збо-

рів, зарплат, доходів посередників і постачальників аутсорсингових послуг. Логічним наслідком є можливість реінвестувати зекономлені кошти в створення нових БП з більшою доданою вартістю [6].

Якщо розглянути ІТ-ринок України, то вітчизняні компанії вже мають імідж серйозних виконавців замовлень по схемі офшорного програмування. Так, більша частина учасників українського ІТ-ринку працює з західними проектами (проект 9 українських компаній «Чумацький шлях», ініціатор компанія Атрія Україна із представником в США Cyber-U.S., об'єднання АВЕНЧЕРС та Укрсофт [7]). На думку експертів [6—9], ця сфера вважається однією з найперспективніших для вітчизняних ІТ-компаній. Таким чином, раціональна організація БП на даному етапі розвитку ІТ-ринку є ключовим фактором, що робить реальним перспективний шлях компанії до успіху.

В епоху інформаційного суспільства ІТ-індустрія виступає провідником глобалізації та її каталізатором. Тому, для українських компаній вибір оптимальної організації бізнес-процесів з використанням інформаційних систем — це природна інтеграція комплексного управління якістю та управління бізнесом за міжнародними стандартами, що є єдиним можливим стратегічним вибором для досягнення успіху компаніями за умов глобальної конкуренції.

Література

1. Теоретичні основи реінжинірингу бізнес-процесів // www.management.com.ua/
2. Волчков С. А., Балахонова И. В. Повышение качества предприятия с помощью информационных систем класса ERP (на примере MFG/PRO) // www.citforum.ru/
3. Балахонова И. В. Использование современных стандартов управления предприятиями (MRPII, ERP, CSRP, ISO9000) для непрерывного улучшения бизнес-процессов (BPI) // www.e-executive.ru/
4. Стратегія Microsoft в сфері партнерства // www.microsoft.com/ — матеріали офіційного сайту Microsoft в Україні.
5. *Philippe Villemus*. De krach en crise. L'Europe est-elle condamnée au déclin? — P.: Editions du SEUIL, 2004. — 298 с.
6. Волошин О. Межконтинентальный офіс // Комп&ньон, 2004 — № 48. — 3—9 декабря. — С. 44—47.
7. Передумови створення об'єднання виробників експортного програмного забезпечення // www.hi-tech.org.ua/ — матеріали офіційного сайту Української Hi-Tech Ініціативи.
8. Індустрія програмування: від мануфактур до технологічної зрілості // www.softrating.com.ua/ — матеріали офіційного сайту Українського наукового центру державної реєстрації і сертифікації інформаційних технологій Софт-Рейтинг.
9. *Мамаев С.* ИТ-индустрия: чем мы хуже индусов? // www.proua.com/

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ ЛОНГІТЮДНИХ ДАНИХ У ДОСЛІДЖЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Моделі, які базуються на використанні лонгitudних даних (panel data model), широко застосовуються при моделюванні процесів на мікрорівні. Сьогодні, у зв'язку з надзвичайною актуальністю підвищення ефективності регіональної політики, значення такого сучасного апарату моделювання стрімко зростає.

Лонгitudні дані є спостереженнями за певною ознакою об'єктів однієї сукупності протягом рівновіддалених періодів часу. Фактично лонгitudні дані є комбінацією варіаційних та часових рядів. Можливість використання лонгitudних даних дозволяє економістам будувати та оцінювати складніші та реалістичніші моделі.

У загальному вигляді модель лонгitudних даних представлена так:

$$Y_{it} = \alpha + X'_{it} \cdot \beta_{it} + \varepsilon_{it},$$

де Y_{it} — величина показника, що досліджується, для i -го об'єкта в період часу t ; $i = 1, 2, 3, \dots, N$; $t = 1, 2, 3, \dots, T$; α — скаляр; $X'_{it} = \{X_{1it}, X_{2it}, \dots, X_{Rit}\}$ — вектор порядку $(R \times 1)$ пояснюючих змінних; β_{it} — параметри лонгitudної моделі, що кількісно описують часткові ефекти від зміни X_{it} в період t для певного i -го об'єкта; ε_{it} — збурення для i -го об'єкта дослідження в період часу t .

Регресійні моделі лонгitudних даних відрізняються по зовнішньому вигляду від моделей на основі часових або крос-секційних даних тим, що мають подвійний запис змінних, тобто i -й запис дає інформацію в поперечному розрізі, в той час як t позначає час.

Стандартним припущенням для запису моделі є припущення постійності параметрів β_{it} для всіх значень i та t . При цьому модель набуває вигляду:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \dots + \beta_R X_{Rit} + \varepsilon_{it},$$

де α і β — параметри моделі, що визначаються в процесі розв'язку задачі; X_{jit} — значення j -го фактора для i -го об'єкта в період часу t ; ε_{it} — значення випадкової величини; $i = 1, 2, 3, \dots, N$; $t = 1, 2, 3, \dots, T$; $j = 1, 2, 3, \dots, R$.

Модель такого типу можна розглядати як загальну модель лонгitudних даних (pooled model). Специфіка моделей лонгitudних даних дає можливість додатково розбивати збурення на кілька компонентів та відповідно перетворювати дану модель у моделі лонгitudних даних з одно- та двокомпонентною помилками. Найпоширенішими на практиці

є моделі з одновимірною складовою помилки, тобто моделі, в яких ми можемо виділити один окремий компонент збурення моделі:

$$\varepsilon_{it} = \mu_i + u_{it},$$

де μ_i — неспостережувані специфічні індивідуальні ефекти; u_{it} — залишкові шуми (remainder disturbances).

У випадку моделей з двовимірною складовою помилки модель можна представити у такому вигляді:

$$\varepsilon_{it} = \mu_i + \eta_t + u_{it},$$

де η_t — неспостережувані часові ефекти.

Моделі лонгітюдних даних як з одновимірною, так і з двовимірною складовою помилки, розподіляються на моделі з фіксованими та випадковими ефектами залежно від того, розглядаються компоненти збурень як фіксовані величини, чи як випадкові.

Застосування моделей лонгітюдних даних як з фіксованими, так і з випадковими ефектами має значні переваги над іншими підходами. Насамперед, вони дозволяють виявити та проаналізувати зміни на індивідуальному рівні, що неможливо в рамках інших моделей.

Другою важливою перевагою застосування лонгітюдних даних є значне збільшення вибірки моделей. Це зменшує загрозу мультиколінеарності та значно збільшує ступені свободи. Поєднання варіаційного виміру з часовим у лонгітюдних даних приводить до підвищення ефективності оцінок. Іншою важливою перевагою таких моделей є вирішення проблеми пропущених змінних у моделі. При застосуванні лонгітюдних даних ми можемо отримати робасті оцінки параметрів моделі навіть в умовах пропущених змінних. Крім того, застосування лонгітюдних даних вирішує проблему ендогенних змінних у правій частині за рахунок забезпечення внутрішніх інструментів. У багатьох випадках на базі лонгітюдних даних можна отримати «внутрішні інструменти» для ендогенних факторів. Такі інструменти в умовах лонгітюдів можна отримати за рахунок трансформації наявних даних. При цьому трансформовані дані не корелюватимуть з випадковими величинами моделі, а лише з факторами, для яких необхідні інструменти, тобто можна обійтись без пошуку зовнішніх інструментів, що часто є великою проблемою.

До основних недоліків моделей лонгітюдних даних можна віднести те, що оскільки спостереження належать до об'єктів однієї сукупності, то припущення про незалежність різних спостережень не справджується, що значно ускладнює аналіз, особливо нелінійних та динамічних моделей.

Розглянемо приклад впливу на загальну продуктивність і обсяги сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах України надання державної непрямої підтримки та субсидій для сільського господарства в цілому та товаровиробникам окремої аграрної продукції

зокрема¹. Для моделювання ми використовуємо економетричний пакет STATA. Для побудови моделі використовувались річні дані в розрізі областей України та АПК за 1999—2002 рр.

Виходячи з попередніх досліджень для моделювання ефективності с/г підприємств під впливом державної підтримки, можна записати так:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 \cdot \ln laboragro_{it} + \beta_2 \cdot \ln costagro_{it} + \beta_3 \cdot \ln meatsubsidy_{it} + \beta_4 \cdot \ln milksubsidy_{it} + \beta_5 \cdot \ln innova_{it} + \beta_6 \cdot \ln roads_{it} + \beta_7 \cdot \ln credit_{it} + \varepsilon_{it},$$

де i — індекс області, t — індекс проміжку часу; Y_{it} — виробництво сільськогосподарської продукції аграрними підприємствами; $laboragro$ — витрати на заробітну плату та соціальні відрахування в аграрних підприємствах; $costagro$ — матеріальні затрати на виробництво продукції сільського господарства; $meatsubsidy$ — дотації сільськогосподарським товаровиробникам за худобу та птицю в живій вазі, продані переробним підприємствам; $milksubsidy$ — дотації сільськогосподарським товаровиробникам за молоко та молочні продукти, продані переробним підприємствам; $innova$ — витрати на фінансування інноваційної діяльності; $roads$ — впровадження доріг; $credit$ — часткова компенсація за кредитами підприємств АПК.

Для полегшення розв'язку задачі результативна й усі факторні ознаки представляються в логарифмах. Отримані в результаті розв'язку параметри моделі ($\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$) будуть характеризувати еластичність аграрного виробництва до відповідного фактора, тобто вказується, на скільки процентних пунктів зміниться Y_{it} , якщо X_{jit} фактор зміниться на 1 %.

Ми використовуємо модель з фіксованими ефектами, отожд рівняння набуває вигляду:

$$Y_{it} = \mu_i + \beta_1 \cdot \ln laboragro_{it} + \beta_2 \cdot \ln costagro_{it} + \beta_3 \cdot \ln meatsubsidy_{it} + \beta_4 \cdot \ln milksubsidy_{it} + \beta_5 \cdot \ln innova_{it} + \beta_6 \cdot \ln roads_{it} + \beta_7 \cdot \ln credit_{it} + \varepsilon_{it}.$$

Виходячи з отриманих результатів, запишемо рівняння в такому вигляді:

$$Y_{it} = -3,30 - 0,24 \ln laboragro_{it} + 0,88 \ln costagro_{it} + 0,01 \ln meatsubsidy_{it} + 0,13 \ln milksubsidy_{it} + 0,03 \ln innova_{it} + 0,01 \ln roads_{it} - 0,004 \ln credit_{it} + \varepsilon_{it}.$$

Аналізуючи результати моделі, можна прийти до висновку, що зростання матеріальних витрат на 1 % призведе до зростання виробництва продукції сільського господарства в аграрних підприємствах на 0,88 % або на 546 млн грн. Витрати на оплату праці мають зворотній вплив (від'ємне значення коефіцієнта), але цей фактор є незначимим на рівні 10 % значення. Пояснення цього може полягати в тому, що велика кількість працівників та низька продуктивність праці в аграрних підприємствах призводить до зворотного ефекту.

Такі механізми підтримки, як дотації сільгоспвиробникам за молоко та молочні продукти, продані переробним підприємствам, є значимі з 1

¹ За розробками Свідерської І. М.

% рівня значимості. Це означає, що зростання рівня дотацій сільгосп-виробникам за молоко та молочні продукти, продані переробним підприємствам на 1 %, призведе до зростання виробництва сільськогосподарської продукції на 0,13 % або на 80,7 млн грн.

Дотації сільськогосподарським виробникам за худобу та птицю в живій вазі, продані переробним підприємствам, не є значимими, але даний чинник має позитивний коефіцієнт впливу. Такий вид підтримки, як фінансування інновацій є значимим за 10 % рівня значимості, це означає, що зростання фінансування на 10 % призведе до зростання виробництва сільськогосподарської продукції на 0,03 %.

Впровадження доріг міжгосподарського призначення є незначимим чинником, але має позитивний вплив. Часткова компенсація за кредити підприємствам АПК є значимим чинником, але коефіцієнт має від'ємне значення — 0,004. Отже, зростання рівня пільгового кредитування на 1 % призведе до зниження виробництва с/г продукції на 0,004 % або на 2,48 млн грн.

Отримані показники потребують додаткової економічної інтерпретації. Так, значимість такого чинника, як дотації сільськогосподарським товаровиробникам за молоко та молочні продукти, продані переробним підприємствам на рівні 1 % з додатнім коефіцієнтом, свідчить, що такий механізм державної допомоги в Україні в період 1999—2002 рр. є дієвим і пояснення цього може бути те, що в Україні не такий високий рівень підтримки, як у Західній Європі та США і продуктивність знаходиться на досить низькому рівні. Тому даний механізм допомоги є раціональним і вагомим.

Дотації сільськогосподарським виробникам за худобу та птицю в живій вазі, продані переробним підприємствам дають позитивний ефект, але даний чинник не значимий. Для пояснення цього можна припустити досить високий рівень зловживань при отриманні такого виду державної підтримки. Фінансування інноваційної діяльності є значимим чинником, але певною мірою лаговим, оскільки максимальний результат від фінансування в інновації ми зможемо отримати через певний проміжок часу, а низький рівень фінансування не дозволяє підвищити ефективність виробництва саме за рахунок нових технологій виробництва та управління.

Високий рівень значимості підтримки за рахунок часткової компенсації за кредити підприємствам АПК у період 1999—2002 рр. має від'ємний коефіцієнт. Така тенденція не є закономірною, оскільки кредитування повинно мати позитивний ефект, що виявлялося у розширенні можливостей сільськогосподарських товаровиробників залучати до виробництва продуктивніші ресурси. Але поясненням цього може бути те, що високоефективні аграрні підприємства в меншій мірі звертаються до кредитування, а менш ефективні — більше, а також те, що несприятливі погодні умови та цінова нестабільність й інші макроекономічні наслідки призвели до від'ємних значень коефіцієнта.

Література

1. Лук'яненко І., Городніченко Ю. Сучасні економетричні методи у фінансах. — К.: Літера ЛТД, 2002. — 352 с.

І. К. Теличко (юридичний ф-т, IV курс)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО МИТНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

В умовах зміни політичної ситуації в Україні, переосмислення курсу зовнішньої політики та митного співробітництва, зокрема, наразі є дуже актуальним.

Міжнародне співробітництво в галузі митної справи здійснюється Державною митною службою України за погодженням з Міністерством закордонних справ України. Міжнародне співробітництво не обмежується лише формами, закріпленими Митним Кодексом України (ст. 37) [1], а залежить, перш за все, від визначення вектора міжнародного співробітництва. Логічно, що глибша співпраця у цій галузі відбувається із сусідніми країнами, але не обмежується ними. Сьогодні Держмитслужба активно співпрацює з іноземними країнами у рамках Всесвітньої митної організації, ООН, ЄС, СНД, ГУУАМ. Основним питанням залишається розширення договірно-правової бази співробітництва та робочих зв'язків з митними адміністраціями іноземних держав і міжнародних організацій. Велике значення для сучасної світової торгівлі та проведення митної діяльності має так звана система конвенційного регулювання, яка включає в себе конвенції з митних питань, спрямовані на створення міжнародних стандартів у галузі спрощення та гармонізації митних процедур. Важливим кроком у цьому напрямку було прийняття 24.03.04 Верховною Радою України Закону України «Про приєднання України до Конвенції про тимчасове ввезення» (Стамбул, 1990 р.). Зараз ведеться робота із поновлення процесу приєднання до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (Кіото, 18 травня 1973 р.), яка є одним з основоположних документів у сфері митного співробітництва.

Не слід забувати і про важливість двосторонніх угод про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах. Сьогодні Україною підписано більше 30 подібних угод. Як правило, такі угоди містять положення, що стосуються: 1) сфери застосування угоди; 2) спрощення митних формальностей, що передбачає визнання митних забезпечень одна одної; 3) боротьби з незаконним обігом наркотичних засобів та психотропних речовин; 4) передачі відомостей та документів; 5) обміну досвідом і надання допомоги; 6) форм, змісту та умов здійснення запитів та отримання відомостей за ними; 7) надання допомоги і співробітництво при здійсненні розслідування митних правопорушень. Останній пункт є досить суперечливим. За законодавством України, Держмитс-

лужба, на відміну від компетентних органів країн Європи та більшості країн СНД, не наділена повноваженнями здійснювати оперативно-розшукову діяльність. Наділення її такою компетенцією має аргументи і за, і проти. Хоча це дозволить здійснювати співробітництво митних органів на умовах рівності й партнерства та буде сприяти оперативності їх роботи, але, з іншого боку, такі зміни поставлять питання про розмежування компетенції Держмитслужби і СБУ. Крім того, запропоновані положення суперечать багатьом чинним нормативно-правовим актам. Слід додати, що навіть із найближчими сусідами виникають проблеми, пов'язані із відмінностями митного регулювання (які викладено на 284 сторінках Листа Держмитслужби) [2].

Проаналізувавши існуючі тенденції, можна говорити про актуальність урівноваження та вибору основних напрямків міжнародного митного співробітництва:

1) *Співробітництво в рамках Світової організації торгівлі.* Діючою владою задекларовано намір вступу до СОТ, хоча серед економістів висловлюється сумнів щодо його доцільності.

2) *Співробітництво в рамках Єдиного економічного простору.* Основне питання — вибір форми співробітництва: зона вільної торгівлі чи митний союз. На користь ЗВТ говорять прагнення України до збереження курсу на Євроінтеграцію, небажання створювати наднаціональний регулюючий орган та простіший порядок вступу до СОТ. Але, з іншого боку, лише при створенні МС Росія не зможе уникнути скасування мита на енергоносії, що і слугувало стимулом створення СЕП.

3) *Співробітництво з Європейським Союзом.* Зважаючи на значну відмінність у митному законодавстві України та держав — членів ЄС, подальші зусилля гармонізації потрібно сконцентрувати в таких галузях митного регулювання: визначення митної вартості; вдосконалення апеляційної процедури щодо рішень митних органів; удосконалення правил опублікування нормативних актів у галузі митного права та набрання ними чинності.

4) *Співробітництво з США та з НАТО.* Останні роки характеризуються поживанням такої співпраці [3].

Складність ситуації полягає в тому, що обрання пріоритетним одного напрямку з вищезазначених ускладнює розвиток відносин за іншими напрямками. Але, на мій погляд, зараз важливо, обравши шлях розвитку, не змінювати його постійно, відповідно до політичної кон'юнктури, що негативно позначається не тільки на іміджі країни, але і на нормативній базі, вносячи в неї суперечливі положення.

Література

1. Митний кодекс України. — К.: Юрінком Інтер, 2004.
2. Угода про співробітництво та взаємодопомогу в митних справах, 15.04.94.
3. Угода про взаємну допомогу й співробітництво в митних справах між урядами держав-учасниць ГУУАМ, 04.07.2003 р.

4. Лист Державної митної служби «Порівняння митного законодавства суміжних країн» від 16.09.2002 р., № 19/19-3120-ЕП.
5. Матеріали про підсумки роботи Державної митної служби України в галузі міжнародного митного співробітництва в 2004 році та пріоритетні напрямки діяльності у 2005 році, офіційний сайт Державної митної служби України (www.customs.com.ua).
6. *Ніколаєв Є.* СЕП для України: зона вільної торгівлі чи митний союз?: Політичний менеджмент, 2004. — № 6.
7. *Виноградова О.* Наближення України до світових митних стандартів, Економіка, фінанси, право, 2004. — № 2. — С. 26.

Т. В. Ткаченко (ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СЕЗОННОСТІ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

При розгляді квартальних чи місячних даних багатьох соціально-економічних явищ часто виявляються певні, постійно повторювані коливання, що істотно не змінюються протягом тривалого періоду часу. Вони є результатом впливу природних, суспільних і особливо економічних факторів. У статистиці ці періодичні зміни зводяться до «сезонних коливань». Сезонність є проблемою, в якій переплітаються взаємозв'язки окремих галузей народного господарства, зв'язки між сферою виробництва і сферою споживання, вона своєрідно позначається також на методах обчислення продукції і побудові системи статистичних показників для її всебічної характеристики. Наявність сезонності значно ускладнює оперативне управління сільським господарством, викликає серйозні економічні втрати, пов'язані з нерівномірним використанням матеріальних і трудових ресурсів, несвоєчасним і неповним задоволенням попиту, зниженням продуктивності праці, підвищенням собівартості продукції, необхідністю створювати резерви потужностей. Тому знання причин і форми сезонної хвилі, її передбачуваність є головним важелем управління коливаннями, їх елімінації, пом'якшення їх дезорганізуючого впливу на різні сторони прояву соціально-економічних явищ. Сезонність є невід'ємною рисою сільськогосподарського виробництва, тому її врахування — не просто важливий елемент управління, воно часом стає вирішальним чинником досягнення суб'єктом поставленої мети — досягнення певних показників виробництва, задоволення потреб споживачів, виконання урядових чи інших програм.

Розглянемо виробництво молока в Україні по усіх категоріях господарств протягом 2000—2004 рр. Вихідні дані для розрахунку індексів сезонності — обсяги виробництва молока в усіх категоріях господарств в Україні по місяцях.

**ВИРОБНИЦТВО МОЛОКА В УСІХ КАТЕГОРІЯХ
ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ В 2000—2004 РР.**

Таблиця 1

Місяць	Виробництво молока, тис. тонн							Індекс сезонності, %
	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	Разом за п'ять років	Середнє за п'ять років	
Січень	577,20	599,5	657,0	656,3	617,20	3107,20	621,44	55,12
Лютий	605,70	638,2	716,6	719,1	677,80	3357,40	671,48	59,56
Березень	883,70	948,7	1033,0	1021,8	976,30	4863,50	972,70	86,27
Квітень	1061,40	1193,9	1276,0	1209,4	1178,90	5919,60	1183,92	105,01
Травень	1424,10	1568,6	1624,5	1512,0	1533,80	7663,00	1532,60	135,94
Червень	1551,70	1654,9	1731,7	1627,5	1615,80	8181,60	1636,32	145,14
Липень	1489,80	1537,4	1595,0	1548,6	1568,40	7739,20	1547,84	137,29
Серпень	1353,70	1430,5	1510,2	1447,2	1484,70	7226,30	1445,26	128,19
Вересень	1160,00	1221,3	1286,2	1240,6	1300,80	6208,90	1241,78	110,14
Жовтень	1009,40	1037,3	1082,2	1084,6	1150,00	5363,50	1072,70	95,14
Листопад	799,80	813,4	848,3	836,9	886,9	4184,40	836,88	74,23
Грудень	741,50	800,8	781,7	753,8	754,40	3832,20	766,44	67,98
Разом	12 658,00	13 444,5	14 142,4	13 657,8	13 744,10	67 646,80	13 529,36	1200,00
Середнє	1054,83	1120,4	1178,5	1138,2	1145,34	5637,23	1127,45	100,00

Для визначення сезонних показників розрахуємо середню величину рівня ($\bar{y}$), потім визначимо середньомісячний рівень для всього ряду ($\bar{y}_i$), і наприкінці обчислимо індекси сезонності. За даними табл. 1 врахуємо усереднені значення рівнів за періодами способом середньої арифметичної простої:

$$\text{Січень: } \bar{y}_1 = \frac{577,20 + 599,5 + 657,0 + 656,3 + 617,2}{5} = 621,44.$$

$$\text{Лютий: } \bar{y}_2 = \frac{605,7 + 638,2 + 716,6 + 719,1 + 677,8}{5} = 671,48 \text{ і т. д.}$$

Потім визначимо загальний середній рівень:

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} = \frac{67\,646,8}{60} = 1127,45$$

$$\text{або } \bar{y} = \frac{\sum \bar{y}_i}{m} = \frac{5637,23}{5} = 1127,45 \text{ (тис. тонн),}$$

де m — кількість років; n — спостережень; $\bar{y}_i$ — середньорічні рівні ряду.

Далі визначимо по місяцях року індекси сезонності:

$$I_{сез} = \frac{\bar{y}_i}{\bar{y}} \cdot 100 \quad I_{сез1} = \frac{621,44}{1127,45} \cdot 100 = 55,12 \%,$$

$$I_{сез2} = \frac{671,48}{1127,45} \cdot 100 = 59,56 \%$$

і т. д. Сукупність індексів сезонності характеризує сезонну хвилю обсягів виробництва молока в Україні у внутрішньорічній динаміці.

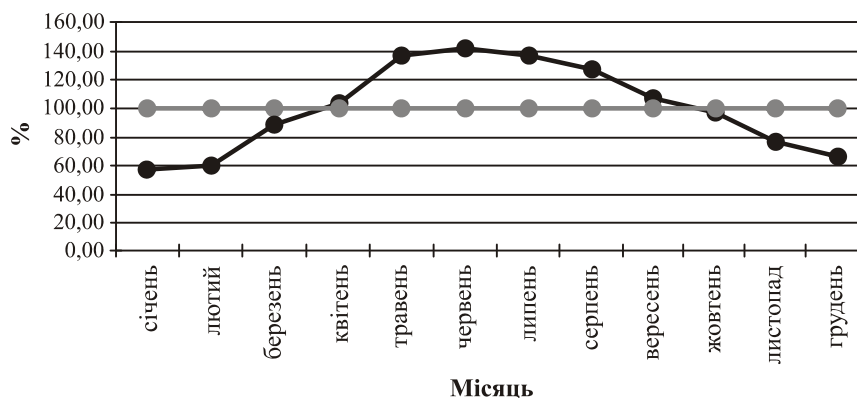


Рис. 1. Сезонна хвиля виробництва молока в Україні

На основі даних табл. 1 і рис. 1 можна прийти до висновку, що виробництво молока суттєво знижується у першому і четвертому кварталах і різко зростає у другому і третьому кварталах року. Найвищий рівень виробництва досягається у червні (індекс сезонності — 145,14 %), найнижчий — у січні (55,12 %). Амплітуда сезонних коливань R становить $145,14 - 55,12 = 90,02 \%$, тобто варіація виробництва молока в Україні є дуже великою і суттєвою. Для обчислення відхилень скористаємося формулами:

$$l_c = \frac{\sum |I_{сез} - 100|}{n} = \frac{323,39}{12} = 26,95 \text{ nn},$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (I_{сез} - 100)^2}{n}} = \sqrt{\frac{11192,71}{12}} = 30,54 \text{ nn}.$$

Дані показники використовуються для порівняння інтенсивності сезонних коливань різних явищ чи одного і того ж явища в різні роки. У нашому випадку можна зробити висновок, що вплив сезонного фактора на виробництва молока в Україні достатньо значний, а інтенсивність коливань — досить велика.

Якщо ж ряд динаміки містить певну тенденцію в своєму розвитку, то перш ніж визначити сезонну хвилю, здійснюють нейтралізацію еволюції тренду. Для обчислення сезонності використаємо метод аналітичного вирівнювання за рівнянням прямої. Наше рівняння матиме вигляд: $Y = 1127,45 + 1,05 \cdot t$, де t змінюється від -59 до 59 ($\sum t^2 = 71\,980$). Підставляючи в дане рівняння послідовно значення t , матимемо вирівняний ряд: $Y_1 = 1127,45 + 1,05 \cdot (-59) = 1065,26$ тис. тонн; $Y_2 = 1127,45 + 1,05 \cdot (-57) = 1067,37$ тис. тонн і т. д. Сезонність тоді аналізується з позиції відношення фактичних рівнів ряду до теоретичних:

$$I_{s_1} = \frac{y_t}{Y_t} \cdot 100 = \frac{577,2}{1065,26} \cdot 100 = 54,18\% \quad I_{s_2} = \frac{605,7}{1067,37} \cdot 100 = 56,75\% \text{ і т. д.}$$

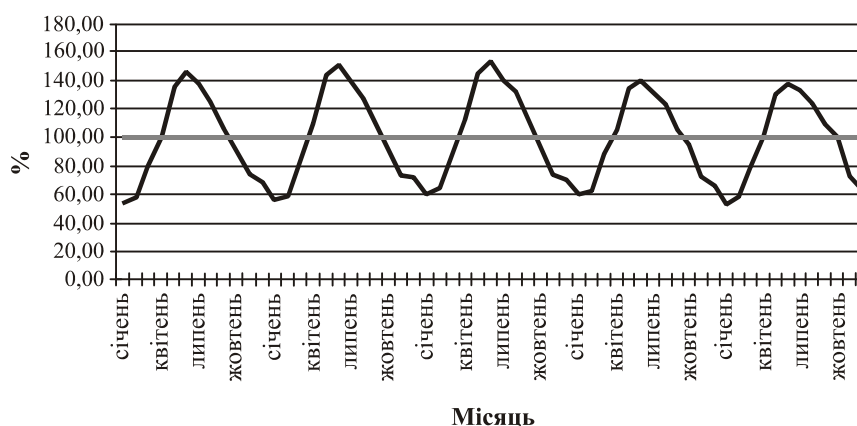


Рис. 2. Сезонна хвиля за рівнянням прямої

Абсолютною мірою випадкових коливань є середнє квадратичне відхилення, яке обчислюється на основі залишкової дисперсії:

$$s_e = \sqrt{\frac{\sum (y_t - Y_t)^2}{n - m}} = \sqrt{\frac{7\,177\,690,69}{60 - 2}} = \sqrt{123\,753,29} = 351,79.$$

Поряд з абсолютною мірою випадкових коливань використовують відносну — коефіцієнт варіації, який обчислюється наступним чином:

$$V_e = \frac{s_e}{\bar{y}} \cdot 100 = \frac{351,79}{1127,45} \cdot 100 = 31,2\%.$$

Різницю $100 - V_e$ використовують для оцінки сталості динаміки, тобто в нашому випадку характер тенденції і сезонних коливань виробництва молока в Україні є достатньо сталим, сезонні коливання постійно повторюються і ці повторення за характером подібні. Ця обставина дозволяє виробити певні підходи до екстраполяції обсягів виробництва молока в Україні.

Література

1. *Иващенко Г. А., Кильдишев Г. С., Шмойлова Р. А.* Статистическое изучение основных тенденций развития и взаимосвязи в рядах динамики. — Томск: Изд-во Томского ун-та, 1985. — 168 с.
2. *Статистика: Підручник / За ред. С. С. Герасименко та ін.* — К.: КНЕУ, 2000. — 467 с.
3. *Теория статистики: Учебник / Под ред. В. А. Шмойлова.* — М.: Финансы и статистика, 1996. — 464 с.
4. *Чекотовський Е. В.* Основи статистики сільського господарства: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 423 с.

І. В. Тумків (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація — процес розвитку людства, при якому відбувається певне усунення національних кордонів та зміцнення міжнародних зв'язків між усіма суб'єктами міжнародних економічних відносин. Об'єктивні складові глобалізації є досить різними за своїм походженням та сферами прояву. Тому необхідно відмітити такі аспекти глобалізації: економічний, політичний, культурний, інформаційний, а також екологічний. Безперечно, в наш час саме економічна глобалізація найбільше впливає як на світове господарство в цілому, так і на кожну окрему країну.

Економічна глобалізація — це поступове перетворення світового простору в єдину систему, в якій без перешкод здійснюється переміщення капіталу, товарів та послуг, інформації, вільно розповсюджуються ідеї та переміщуються їх носії, стимулюючи розвиток сучасних міжнародних інститутів та відшліфовуючи механізми їх взаємодії [4, с. 34]. Даний процес обумовлений об'єктивними факторами розвитку людства, а саме: поглибленням міжнародного поділу праці та науково-технічним прогресом у різних сферах, а особливо — у транспортній га-

лузі та в комунікаціях, що дало змогу зменшити відстань навіть між найвіддаленішими країнами світу.

Джозеф Стігліц вважає, що економічна глобалізація має великий потенціал покращення життя людей, у тому числі і в країнах, що розвиваються, і це вже в деякій мірі проявляється. Але в той самий час управління цим процесом дуже часто призводить до погіршення становища найбідніших верств населення.

Потрібно відмітити, що економічна глобалізація породжує так звані глобальні проблеми, тобто ті, які тією чи іншою мірою стосуються всіх країн світу і вирішити які можна лише спільними зусиллями всього людства. Більше того, подальший розвиток цивілізації та навіть її існування залежить від вирішення даних проблем. Особливе місце серед них займають соціальні проблеми, адже саме соціальна сфера та всі її складові є індикаторами рівня розвитку суспільства. Сьогодні саме соціальний вимір економічної глобалізації стає все актуальнішим і потребує значної уваги.

Безперечно, найбільшою проблемою сьогодення є надзвичайно велика прірва в економічному розвитку між багатими та бідними країнами, а також значна нерівність у розподілі доходів і в середині країн. Вважається, що переваги економічної глобалізації використовують найрозвиненіші країни («золотий мільярд»), на яких припадає більша частина високотехнологічної економіки, світової торгівлі, а також міжнародного обороту капіталу. Життєвий рівень населення в цих країнах є набагато вищим, ніж у інших країнах. До них також приєднують групу нових індустріальних країн, в яких спостерігається значний економічний ріст, а також країни-експортери нафти. Всі ж інші країни не здатні бути рівноправними учасниками процесу економічної глобалізації. Бідні країни не мають можливостей потрапити в глобалізоване світове господарство, тому змушені виконувати роль сировинних придатків.

Сьогодні 1 % найбагатших людей світу отримує стільки доходу, скільки 57 % найбідніших. Більше мільярда людей живуть на суму менше 1 дол. США в день, майже мільярд людей немає доступу до чистої води, 826 млн людей страждають від голоду, 10 млн людей щодня помирають від відсутності належного медичного обслуговування [5, ст. 25]. Також в найбідніших країнах спостерігаються дуже висока смертність населення, особливо дитяча, високий рівень народжуваності, безграмотність. Слід наголосити, що дані факти не є тільки наслідком економічної глобалізації, але й наслідком історичного розвитку цих країн, їх колоніальним минулим, демографічними факторами, а також не завжди компетентним керівництвом цих країн. Однак, сьогодні економічна глобалізація ніяким чином не сприяє подоланню цих кризових процесів цивілізації.

Потрібно зазначити, що сучасні тенденції розвитку світової економіки негативно впливають і на соціальну ситуацію в розвинених країнах. Процес посилення нерівності характерний навіть для такого лідера

економічного розвитку, як США, де спостерігається значне збільшення розриву між доходами багатих та бідних.

Рушійною силою економічної глобалізації виступають ТНК, інтереси яких не завжди співпадають з інтересами країн, в яких розміщуються філії ТНК. Мотивацією міжнародної діяльності ТНК, у більшій мірі, виступають такі фактори, як: намагання втікти від сплати податків, перенести екологічнонебезпечне виробництво за межі країни. З однієї сторони, ТНК є надзвичайно привабливими для приймаючої країни, адже вони приносять інвестиції, створюють певне додаткове виробництво в країні, внаслідок якого здійснюються відрахування в бюджет. ТНК створюють нові робочі місця, внаслідок чого частково зменшується безробіття, з'являється доступ до новітніх технологій. З другої сторони, діяльність ТНК сильно залежить від нормального функціонування світової господарської системи, яка є досить вразливою. ТНК також не дають можливості розвиватися національному виробництву, яке не в змозі конкурувати з ними. Спостерігається тенденція поступового витіснення транснаціональними компаніями менш сильних національних компаній. Часто ТНК скуповують малий та середній бізнес у країні не для реорганізації, а для ліквідації виробництва, як наслідок — багато працівників залишаються без роботи.

Мобільність капіталу та збільшення ролі ТНК у світі призводить до перенесення трудомістких виробництв з розвинених країн в інші країни світу, а відповідно і робочих місць. Даний факт сприяє зростанню безробіття серед низько кваліфікованої робочої сили в розвинених країнах — значному скороченню реальної заробітної плати, відміні ряду соціальних пільг і, як наслідок, зниженню рівня життя у деяких верств населення.

Варто відмітити, що особливою проблемою сучасної глобалізації виступає збереження культурних особливостей та традицій кожної нації. Це надзвичайно важко в умовах глобалізованого інформаційного простору.

Отже, можна зробити висновок, що економічна глобалізація неоднозначно впливає на світове господарство як систему та на всі його складові. В зв'язку з цим кожна країна повинна розробити власну стратегію розвитку, за допомогою якої можна б було використовувати всі можливості та переваги економічної глобалізації, а також боротися з негативними її проявами. В світовому масштабі даний процес повинен керуватися сильними міжнародними організаціями, які повинні враховувати інтереси не лише розвинених країн, а всього людства. Для цього необхідно в деякій мірі змінити пріоритети діяльності міжнародних організацій, адже багато в чому саме від них залежить подальший розвиток світу. Тільки правильно керований процес економічної глобалізації дасть змогу зменшити нерівність між країнами світу, а також забезпечити всебічний розвиток всього людства.

Література

1. Сіденко С. Соціально-економічний вимір сучасної глобалізації. — Міжнародна економічна політика, Том 1 (№ 1), 2004. — червень. — С. 72—93.
2. Богомолов О. Економічна глобалізація — характерна риса ХХІ ст. — Економіка і прогнозування, науково-аналітичний журнал, 2001. — № 4. — С. 24—36.
3. Медведев В. Глобализация экономики: тенденции и противоречия. — МЭ и МО, 2004. — № 2. — С. 3—10.
4. Синев В. Глобализация экономики: некоторые аспекты. — Деньги и кредит, 2003. — № 5. — С. 34—38.
5. Сорос Д. О глобализации. — М.: ЭКСМО, 2004.
6. Шишков Ю. Глобализация — враг или союзник развивающихся стран? — МЭ и МО, 2003. — № 4. — С. 3—14.

В. В. Третяк (ф-т економіки АПК, IV курс)

ОБЛІК ВТРАТ ТА СТРАХОВОГО ВІДШКОДУВАННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Одним із найризикованіших напрямів господарської діяльності є сільськогосподарське виробництво. Ряд непередбачуваних факторів, таких як мінливість природно-кліматичних умов та, відповідно, і врожаїв, призводить до значних збитків або недоотримання очікуваних прибутків.

Одним з важливих елементів гарантування економічної безпеки й стабілізації фінансового стану сільськогосподарських товаровиробників є страхування. Механізм його дії досить простий: органами страхування за рахунок коштів, одержаних від господарств у вигляді страхових платежів та доходів від їх інвестування, виплачуються страхові відшкодування при неврожаях, загибелі худоби та птиці, втраті іншого майна. Страхові платежі, як правило, сплачуються сільськогосподарськими товаровиробниками по кожному виду застрахованого майна у відсотках від його вартості, а їхня ставка визначається з таким розрахунком, щоб ці платежі покривали страхові відшкодування, а також витрати, пов'язані з функціонуванням органів страхування.

Документом, що встановлює порядок і правила проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур є прийнята Кабінетом Міністрів України відповідно до Закону України «Про страхування» постанова «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності» від 1 липня 2002 р. № 1000 (далі — Постанова № 1000).

Порядок і правила проведення обов'язкового страхування тварин регламентує прийнята відповідно до Закону України «Про страхування» постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків».

При страхуванні сільськогосподарських культур підприємство-страхувальник зобов'язане вносити щорічний страховий платіж, який розраховується на основі середньої врожайності за останні 5 років. Максимальні розміри страхових тарифів встановлено згідно з додатком № 1 до постанови № 1000. В разі, коли страхувальник протягом 5 років вирощує культуру менше ніж 3 роки, у розрахунок вартості врожаю береться планова врожайність на поточний рік, але не вище ніж середня врожайність у районі за останній рік.

Розмір збитку при загибелі (пошкодженні) врожаю сільськогосподарських культур визначається, виходячи з вартості кількісних втрат врожаю основної продукції застрахованої культури або групи культур (залежно від того, як вони були прийняті на страхування) і розраховується множенням різниці між вартістю врожаю з 1 га, прийнятого на страхування, і вартістю фактично одержаного врожаю даного року з 1 га на всю площу посіву.

При страхуванні врожаю на випадок зниження якості продукції вартість кількісних і якісних втрат врожаю основної продукції культури (групи культур) визначається множенням різниці між вартістю врожаю з 1 га, встановленою на час укладання договору страхування, і вартістю фактично одержаного врожаю даного року з 1 га на всю площу посіву. Вартість фактично одержаного врожаю визначається, виходячи із середньої ціни реалізації з урахуванням знижок і надбавок за якість продукції, що склалась у господарстві в поточному році.

При розрахунку втрат від загибелі врожаю в суму збитків включають лише повторювальні витрати, тобто такі, що повторюються при пересіванні тієї чи іншої культури (передпосівна обробка ґрунту, насіння, витрати на посів тощо).

Розмір збитку за загиблих свиней, хутрових звірів і кролів віком від чотирьох місяців, домашньої птиці яйценосних порід віком від п'яти місяців, птиці у господарствах, що спеціалізуються на вирощуванні бройлерів, віком від одного місяця, великої рогатої худоби, овець і кіз віком від 6 місяців, коней віком від одного року, а також бджолосімей визначається шляхом встановлення середньої страхової суми за одну голову тварини і одну бджолосім'ю за договором страхування та множенням її на кількість загиблих голів (бджолосімей), а за вимушено забитих тварин — з вирахуванням вартості реалізованого м'яса, придатного для їжі, і смушків хутрових звірів та кролів.

Для розрахунку розміру збитку за молодняк тварин необхідне встановлення вікової групи тварин на день їх загибелі з визначенням стра-

хової суми за одну голову цих тварин за договором страхування і множення її на кількість загинувих голів.

Якщо з причин, що викликали вимушений забій тварин, м'ясо буде визнане повністю непридатним для їжі, страхове відшкодування виплачується як за тварин, що загинули.

У бухгалтерському обліку витрати на страхування власних ризиків підприємства АПК чи фермерського господарства закладають у собівартість його товарної продукції.

Щодо обліку витрат, які понесені у зв'язку зі страхуванням у сільськогосподарських підприємствах, не існує одностайної думки щодо порядку їх обліку. Деякі фахівці рекомендують застосування балансового рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», зокрема субрахунок 917 «Страхові платежі», на якому потрібно обліковувати страхові внески і в кінці звітного періоду списувати на собівартість виготовленої продукції. На нашу думку, витрати на страхування окремого об'єкту обліку (певна с/г культура, група тварин) варто відносити на відповідний аналітичний субрахунок рахунку 23 «Виробництво». Це забезпечить більшу достовірність показника собівартості виробленої продукції, що в свою чергу може впливати на управлінські рішення.

Облік розрахунків за страховими внесками ведеться на рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням», зокрема на субрахунку 655 «За страхуванням майна». Аналітичний облік страхових внесків ведеться за видами страхування та в розрізі по страхових компаній.

Визначення причин настання страхового випадку і розміру збитку входить до функцій страховика або уповноважених ним осіб (аварійних комісарів).

Література

1. Порядок і правила проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків затверджено постановою. Постанова Кабінету міністрів України від 23 квітня 2003 р. № 590.
2. Порядок і правила проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності затверджено постановою Кабінету міністрів України від 1 липня 2002. — № 1000.
3. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — 3-є видання., перероб. і доп. — Житомир: ЖІТІ, 2001. — 672 с.
4. Страхове відшкодування: бухгалтерський і податковий облік // Дебет-Кредит, 2002. — № 19,

В. О. Тукало (ф-т інформаційних систем і технологій, I курс)

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ СУЧАСНОГО УКРАЇНОМОВНОГО КІБЕРПРОСТОРУ

Мова нації — універсальна система, в якій живе національна душа кожного народу, його світ, його духовність. Оскільки мова не тільки обслуговує сферу духовної культури, а й пов'язана з економікою, виробництвом, з його галузями і процесами, і з соціальними відносинами, вона — елемент соціальної сфери.

Під *україномовним кіберпростором* ми розуміємо усі мовні засоби, які обслуговують сферу інформаційних систем і технологій. *Сюди належать: комп'ютерна термінологія, відповідні терміносполуки, комп'ютерна фразеологія, номенклатурні назви, професіоналізми, жаргонізми тощо.* Деякі особливі сторони україномовного кіберпростору ми й хотіли б сьогодні проаналізувати.

Розповсюдження персональних комп'ютерів і створення Інтернету залучило до цієї сфери широкі верстви населення, які сприйняли і збагачили комп'ютерну лексику.

Комп'ютерна термінологія умовно поділена на такі тематичні групи:

1. *назви деталей і складових частин комп'ютерів* (джойстик, процесор, вінчестер, монітор, принтер, сканер, диск, клавіатура, дисковод);

2. *назви програмних продуктів*, (у тому числі ігор), окремих програм, команд і файлів (дисківа операційна система DOS, Дюна, Квейк, Ворд, Іксель, база даних, програмне забезпечення, Нортон);

3. *назви операцій і окремих дій, пов'язаних із комп'ютером* (дефрагментація диска, локалізація програми, українізація гри, встановлення, інсталяція, витирання, пошук, набір тексту);

4. *повідомлення системи користувачу* (гру закінчено, місію пройдено, програму встановлено, вийти з програми, завантажити, перезавантажити);

5. *назви фірм — виробників устаткування і програм* (Sun Microsystems Computer Corporation; MicroSoft (Мікрософт, Майкрософт, Лінуks, Бука, Мультитрейд));

6. *позначення людей, що працюють із комп'ютером*: професіонали-програмісти (системний програміст, комп'ютерник) і користувачі (*юзер, ламер*);

7. *неспеціальні поняття, пов'язані з оцінним змістом* (*битий, кривий, гнилий — непрацюючий*).

Український комп'ютерний жаргон, похідний від комп'ютерних термінів і жаргонних слів англійської мови, характеризується великою варіативністю форм, набагато вищим емоційно-експресивним забарвленням, ніж англійський. При цьому основна маса слів містить жартівливо-іронічну, негативну оцінку. Багато жаргонних виразів не виходять за рамки літературної норми, наприклад, *Trojan horse* / «Троянський кінь» — приховані команди, введені у вже існуючу програму, яка до певного

моменту працює нормально. В українських жаргонізмах важливу роль відіграють звукові асоціації (*клавіатура* — клава, *мило* — e-mail та ін.). У появі таких слів наявний елемент гри, привабливий для молоді. Вони обіграють звучання слова, вишукуючи найбільш виразний, жартівливо-іронічний варіант.

Наведемо кілька прикладів:

1) англійське дієслово *crack* (розколювати) стає дієсловом *крекнути* (або в жартівливому вигляді *крякнути*), а *hack* (розбивати) — *хакнути* з українським суфіксом **-ну**, який тут виступає для позначення одноразової дії;

2) під впливом народної етимології програми для зламування отримали жартівливу назву *крякалки*, де звуковий вигляд англійського слова співвіднесли з українським звуконаслідувальним вигуком *кря*, який в уяві одних позначає звук, що виникає при розколюванні, наприклад, дерева, а в інших — схожий до качиноного крику *кря-кря*;

3) нових значень в цьому жаргоні набули дієслова: *зависнути* (припинити відповідати на команди); *перекачати* (переписати інформацію) та багато інших;

4) велику популярність у комп'ютерному жаргоні мають усічені слова: *комп* (замість комп'ютер), *проги* (програми), *вінда* (програма Windows). Тут використовуються ті самі суфікси для утворення нових слів, які відображають ставлення мовця до того, що вони позначають: *відюха* (суфікс **-ух(а)** залежно від ситуації надає експресію згрублості, зневаги або іронії).

Отже, комп'ютерний жаргон дуже близький до загального жаргону й розвивається за тими самими закономірностями. Перспективи вивчення україномовного кіберпростору у майбутньому полягатиме в освітленні специфіки різних жанрів цього типу спілкування, у вивченні функціонування двох найважливіших його типів прояву — наукового і професійно-жаргонного, в освітленні міжкультурних особливостей використання англійської мови як засобу міжнародного спілкування у віртуальному просторі.

Література

1. *Купцова Н. С.* Особенности языка хакеров // *Язык как структура и социальная практика.* — Хабаровск, 2000. — Вып. 1. — С. 37—40.
2. *Пономарів О. Д.* Стилїстика сучасної української мови. — Тернопіль: Навчальна книга, 2000.
3. Українська мова. Енциклопедія / В. М. Русанівський та ін. (ред.); НАН України. Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні, Ін-т української мови. — К.: «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 2000. — 750 с.

І. В. Турпітко (фінансово-економічний ф-т, II курс)

МОТИВАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ

Формування мотивації самостійної навчально-пізнавальної діяльності студентів (СНПД) — один із шляхів підвищення її ефективності й результативності управління самостійною роботою студентів вищих закладів освіти. Мотивація, як система мотивів і стимулів, впливає на успішність і якість виконання завдань для самостійної роботи студентів, тому важливе значення мають знання про систему мотивів, які спонукають їх до СНПД. Ця складна та актуальна проблема розглядалася вченими: К. А. Маркова, М. І. Алексєєва, А.Н. Печніков, Г. А. Мухіна, М. В. Вовчик-Блакитная, Ф. М. Рахматулін, Р. С. Вайсман, П. М. Якобсон та іншими.

Метою нашого дослідження було з'ясувати мотиви СНПД студентів фінансово-економічного факультету КНЕУ (охоплено 94 студентів II-го курсу).

Дослідження показало, що значний вплив на мотивацію навчання у вищому навчальному закладі мають мотиви вибору вузу та професії. Нами виявлено: 14 % студентів II-го курсу обрали цю спеціальність (фінанси) тому, що очікують великі перспективи у майбутньому; 51 % студентів обрали саме цей вуз, оскільки цікавляться його специфікою; за порадою батьків обрали професію 40 %. Соціальна ідентифікація з друзями при виборі професії мотивувала лише 12,7 %. Випадково обрали професію 6 %, а цей вуз (КНЕУ) — 4 % студентів; 2 % студентів не знають взагалі, чому обрали КНЕУ, а 7 % студентів обрали його тому, що він близько від дому; 3 % студентів обрали цей університет, оскільки, на їх думку, в ньому оплата за навчання менша, ніж в інших вузах.

Основними мотивами СНПД у студентів II-го курсу виявилися пізнавальні мотиви — 68 % студентів хочуть знати якнайбільше, мати глибокі знання, для 32 % студентів цей мотив є найважливішим.

У результаті дослідження визначено, що важливе місце в опитаних студентів КНЕУ займають мотиви престижу: престижна робота в майбутньому приваблює 63 % студентів; 40 % студентів себе достатньо поважають, щоб дозволити собі не бути серед кращих і 38 % студентів мотивують виконання самостійних робіт тим, що в групі більшість навчаються добре і вони не хочуть бути гіршими.

Матеріальний мотив відзначився у бажанні студентів у майбутньому заробляти багато грошей (56 %) і студентів, які хочуть, щоб витрати на навчання не були марними (54 %).

Виявлено також мотиви підвищення соціального статусу та запобігання невдач, осудження: 50 % студентам буде соромно, якщо вони будуть погано навчатися, бояться отримати низький бал — 44 %; 30 % очікують осудження в групі, якщо вони не будуть успішними в навчанні.

Мотив відповідальності притаманний 50 % студентам. Це підтверджується бажанням студентів не підводити кого-небудь і в першу чергу — батьків.

Мотив розуміння значення навчання виявився у 40 % опитаних.

Деякі студенти (30 %) хочуть вчитися, щоб не витратити даремно час (мотив ефективного використання часу). Навчання у вузі в результаті страху перед батьками відмічають 25 % студентів. На останньому місці в ієрархії мотивів займає бажання зайняти вільний час, відчуття нудьги (22 %).

Для 70 % студентів вчасність та якість виконання самостійної роботи залежить від того, чи є цікавим для них даний предмет; 28 % студентів ставлять цю причину на 1—2 місця.

Основними причинами несвоєчасної здачі студентами СР є те, що 51 % студентів не вміють спланувати свій час; 30 % — усвідомлено не планують свою роботу; не вміють організувати свою роботу — 27 %; і найбільша кількість студентів (60 %) зможуть здати пізніше, коли відкладати буде вже нікуди. На 1-му місці головна причина несвоєчасної здачі самостійних робіт є невстигання студентами із-за надмірної кількості завдань (74 %).

У результаті дослідження також виявлено, що студентам перешкоджає якісно готуватися до занять та виконувати роботу самостійно відсутність бажання у 66 % і 38 % ставлять цю причину на 1—2 місця; не цікаво — 62 % студентам (з них на 1—2 місцях — 47 %) і 49 % хочуть більше часу приділити: власній справі, відпочинку, спорту, спілкуванню, друзям, а не СРС.

Дослідження показало, що при можливості відкласти виконання самостійної роботи це зроблять 33,4 %, а 66,6 % з них приймуть рішення її виконувати. Виявлено, що на це рішення можуть вплинути: батьки — 59,7 %, друзі — 41,6 %, викладач — 29,1 %, кохана людина — 12,5 % та староста — 4,2 %.

У відповідях студенти відзначають також вплив власних якостей особистості на прийняття рішення на користь виконання СНПД, зокрема найбільше значення мають: відповідальність — 38 %, сила волі, сумлінність — 35 %, життєві цілі, наполегливість — 28 %, впевненість у собі — 14 %, самооцінка, вихованість, ввічливість, старанність — 11 %, впертість та рішучість — 5,6 %.

З огляду на результати дослідження можна зробити висновки, що для підвищення мотивації СНПД студентів необхідно:

- 1) створювати умови для підвищення зацікавленості предметом;
- 2) при видачі завдань враховувати бюджет часу на виконання самостійної роботи;
- 3) сприяти формуванню таких рис особистості, як сила волі, працелюбство, відчуття відповідальності, обов'язку, сумлінність;
- 4) навчати студентів ефективно організовувати власну пізнавальну діяльність;
- 5) навчати студентів самостійно, ефективно і якісно виконувати різноманітні завдання для СР;

6) відшукувати різноманітні способи для запобігання списування та використання чужих робіт, зокрема індивідуалізувати завдання, наблизити їх до практики, забезпечити їх зв'язок з життям тощо.

Література

1. *Заброцький М. М.* Педагогічна психологія: Курс лекцій. — К.: МАУП, 2000. — 100 с.
2. *Ільїн Е. П.* Мотивація та мотиви. — СПб.: Пітер, 2002. — 512 с.
3. *Палеха Ю. І., Герасимчук В. І., Шиян О. М.* Основи психології та педагогіки: Навч.-метод. посіб. — К.: Вид-о Європ. у-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 1999. — 154 с.
4. *Подласий І. П.* Педагогіка: Новий курс: Підр. для студ. вищ. навч. закладів. У 2 кн. — М.: Гуманіт. Вид. центр ВЛАДОС, 2003. — Кн 1: Загальні основи. Процес навчання. — 576 с.
5. Психологія діяльності та навчальний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / В. А. Козаков, М. В. Артюшина, О. М. Котикова та ін.; За заг. ред. В. А. Козакова. — К.: КНЕУ, 2003. — 829 с.

Т. Д. Тягунська (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

СТАВКА ДИСКОНТУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ РОЗРАХУНКУ В УКРАЇНІ

Ставка дисконту характеризує норму прибутку, за якою майбутні грошові надходження приводяться до теперішньої вартості на момент оцінки. Вона враховує премію за ризик інвестування коштів в оцінюване підприємство: чим більший ризик, тим буде вищою ставка дисконтування. Від величини коефіцієнта дисконтування залежить кінцева величина поточної вартості грошових потоків, що фактично і є ціною здійснюваної інвестиційної угоди.

З проблемою коректного визначення величини коефіцієнта дисконтування (або, як іноді його називають, ставки дисконту, альтернативних витрат або необхідної норми прибутковості) зіштовхується будь-який фінансовий аналітик при обчисленні поточної вартості майбутніх грошових потоків. Цю операцію необхідно здійснювати при оцінці інвестиційних проектів, вартості діючого бізнесу, деяких видів фінансових активів, а також при проведенні ряду фінансових операцій.

У науково-практичній літературі пропонуються різні підходи до розрахунку ставки дисконтування. Перший підхід заснований на моделі оцінки прибутковості активів (*capital asset pricing model* — **САРМ**). Відповідно до моделі необхідна норма прибутковості (ставка дисконтування, альтернативні витрати) для будь-якого виду інвестицій залежить від ризику, зв'язаного з цими вкладеннями, і визначається виразом:

$$\text{CAPM } (R_A) = i + (R_m - i) \cdot \beta_A,$$

де i — безризикова процентна ставка на ринку капіталів;

R_m — середня дохідність диверсифікованого портфеля інвестицій;

β — систематичний ризик.

Оскільки у фінансуванні діяльності підприємства беруть участь як власні, так і позикові засоби, за величину «загальної» вартості капіталу виступає середньозважена вартість капіталу (weighted average cost of capital — **WACC**). Другий підхід до визначення величини ставки дисконту пов'язаний з обчисленням **WACC** по відомій формулі:

$$\text{WACC} = K_{\text{вк}} \cdot \text{BK} / K + K_{\text{пк}} \cdot \text{BK} / K,$$

де $K_{\text{пк}}$ — очікувана ставка вартості позичкового капіталу; $K_{\text{вк}}$ — очікувана ставка вартості власного капіталу; K — сума капіталу підприємства; BK — сума власного капіталу.

Зрозуміло, що прибутковість нового інвестиційного проекту повинна бути вище, ніж величина WACC (інакше нема сенсу його реалізовувати, оскільки він понизить загальну вартість компанії), тому логічно використовувати WACC як ставку дисконту. Третій підхід до визначення величини ставки дисконту — так званий **метод кумулятивної побудови**. Розрахунок ставки дисконту як суми двох її основних компонентів: а) *процентної ставки з мінімальним ризиком (чи безризикової)*: рекомендується розраховувати, виходячи з середньої по ринку дохідності за депозитними вкладеннями; можуть братися ставки за гривневими депозитами, скориговані на середньорічні темпи інфляції, які закладаються в них, або ставки за валютними депозитами; б) *кумулятивної надбавки за ризик*, яка включає різні надбавки за ризик вкладень у конкретне підприємство, додаються премії за різні види ризику, зв'язані з конкретним інвестуванням. Наприклад:

- неточність прогнозування очікуваних грошових потоків (1—3 %);
- ризик структури капіталу (0—2 %);
- високий рівень поточної заборгованості (0—2 %);
- ризик помилкових рішень менеджменту, ризик погіршення ситуації підприємства на ринку факторів виробництва та збуту продукції (2—4 %).

На нашу думку найбільш вдалий підхід до вирішення проблем розрахунку ставки дисконтування будується на розрахунку WACC. Середньозважена вартість капіталу показує середню дохідність, якої очікують капіталодавці (власники та кредитори), вкладаючи кошти в підприємство.

Головна проблема, з якою стикаються фінансисти при застосуванні моделі WACC, полягає у визначенні *ціни залучення власного капіталу*, зокрема значення очікуваної ставки вартості власного капіталу ($K_{\text{вк}}$). Серед можливих способів розрахунку очікуваної ставки вартості власного капіталу можна розглядати такі:

- модель оцінки капітальних активів (CAPM), за якої слід скористатися інформацією щодо значення β -коефіцієнта, безризикової процентної ставки та середньої дохідності на ринку;

- суб'єктивна оцінка: проценти за довгостроковими облігаціями або депозитними вкладками плюс надбавка за специфічні ризики, характерні для даного підприємства (галузі);

- використання показника, оберненого до відношення ринкового курсу до чистого прибутку на одну акцію (*price earnings ratio, PER*) (наприклад, якщо $PER = 5 / 1$, то $K_{вк} = 1 / PER = 1 / 5 = 0,2$, або 20 %);

- модель приросту дивідендів (модель Гордона), згідно з якою ціна залучення власного капіталу визначається як відношення прогнозованої суми дивідендів на наступний рік (D_1), до курсу акцій (KA), скоригованого на величину приросту дивідендів (g): $K_{вк} = D_1 / KA + g$.

Розглянемо детальніше один із способів розрахунку очікуваної ставки вартості власного капіталу — модель оцінки капітальних активів (CAPM).

Модель CAPM характеризує процес формування ринкової ціни окремих цінних паперів (інших об'єктів реальних і фінансових інвестицій) за умов досконалого ринку капіталів та з урахуванням систематичного ризику, який не підлягає диверсифікації. Вона побудована на тезі про те, що ціна окремих капітальних активів залежить від очікуваної рентабельності та ризику. Систематичний ризик характеризує залежність між середньою дохідністю ринкового портфеля та ціною окремого ринкового інструменту, який входить до його складу. Значення β -коефіцієнта слід інтерпретувати таким чином:

- якщо $\beta = 1$, то ризик інвестицій в аналізований актив знаходиться на рівні ринкового, а отже, і премія за ризик буде наближено до середньоринкової ставки дохідності;

- якщо $\beta > 1$, то вкладення в актив вважатимуться такими, яким властивий вищий, ніж середньоринковий рівень ризику, а отже, інвестори вимагатимуть більшу, ніж середньоринкову норму дохідності;

- якщо $\beta < 1$, то це свідчить про нижчий за середньоринковий ризик інвестицій в аналізований актив, як наслідок премія за ризик, на яку сподіватиметься інвестор, буде меншою, ніж середньоринкова;

- якщо $\beta = 0$, то це означає, що ризик вкладень в актив становить 0.

Очікувана **ставка вартості позичкового капіталу**. Ця ставка може відповідати кредитній ставці, за якою підприємство залучає (чи може залучити) кредити. Перед фінансистами досить часто постає питання, як розрахувати вартість позичкового капіталу в частині забезпечення наступних витрат і платежів, поточних зобов'язань за розрахунками тощо, на які не нараховуються проценти за їх користування. Можливі два варіанти вирішення цієї проблеми: 1) згадані складові позичкового капіталу не враховуються при визначенні WACC, тобто в процесі розрахунків загальна сума капіталу зменшується на ці позиції; 2) урахування зазначених позицій на рівні з іншими фінансовими зобов'язаннями, при цьому застосовується нульова ставка залучення цієї частини капіталу.

На практиці при розрахунку вартості залучення позичкового капіталу слід враховувати *податковий фактор*. Якщо S — податковий мульт-

типлікатор (коефіцієнт, який характеризує ставку податку на прибуток), а проценти за користування позичками відносяться на валові витрати підприємства, то модель визначення середньозваженої вартості капіталу можна уявити в такому вигляді:

$$WACC = K_{вк} \cdot BK / K + (1 - S)K_{пк} \cdot BK / K,$$

де $K_{пк}$ — очікувана ставка вартості позичкового капіталу; $K_{вк}$ — очікувана ставка вартості власного капіталу; K — сума капіталу підприємства; BK — сума власного капіталу; PK — сума позичкового капіталу.

В західній практиці найчастіше для визначення ставки дисконтування використовується CAPM-модель. Ми вважаємо, що доцільніше використовувати WACC, так як CAPM та метод кумулятивної надбавки не враховують позичковий капітал. CAPM доцільно використовувати для визначення $K_{вк}$ — очікуваної ставки вартості власного капіталу в розрахунку ставки дисконтування.

Література

1. *Терещенко О. О.* Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
2. *Брейли Р. Майерс С.* Принципы корпоративных финансов: Учебник для студ. экономических вузов. — М.: Олимп — Бизнес, 1997. — 1120 с.

Ю. Б. Цирендоржисва (ф-т маркетингу, IV курс)

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОФОРІЄНТАЦІЙНОЇ РОБОТИ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Беззаперечним є взаємозв'язок між соціально-економічним розвитком суспільства, з однієї сторони, і станом вирішення проблем молоді, з іншої. Так, держава впливає на середовище існування молоді людини, що визначає можливості її саморозвитку та реалізації потенціалу, а також, соціального становлення і, таким чином, детермінує наявні тенденції майбутнього розвитку суспільства. З приводу цього варто зазначити, що молодіжне безробіття являє собою причину асоціального способу життя, пов'язаного з алкоголізмом, наркоманією, злочинністю. Науково доведено, що зростання чисельності непрацюючих з-поміж молоді на 1 % тягне за собою зростання злочинності в молодіжному середовищі на 4 % [1, с. 46]. Це підтверджує важливість аналізу стану молодіжного сектора ринку праці та напрямків вирішення проблем, що супроводжують його розвиток.

Варто зазначити, що хоча багато авторів, В. Онікієнко [2], Л. Колешня [3], Г. Руденко [4], звертаються до проблеми зайнятості молоді, але вони розглядають її більш-менш вузько. Все ж таки неповною мірою враховуються специфічні характеристики, які притаманні людині молодого віку, не кажучи вже про їх диференціацію залежно від етапів її професійного становлення. Тоді як кожний етап супроводжується певними соціально-психологічними особливостями, які визначають уподобання, орієнтири, стимули (матеріальні, або моральні), трудову поведінку молодшої людини в цілому. Тому розмежування цих етапів дозволить обґрунтувати необхідність профорієнтаційної роботи для вирішення та профілактики проблем молодіжного ринку праці, а також визначити особливості цієї роботи на кожному з етапів. Так, у табл. 1 наведені характеристики цих етапів і залежно від них у статті запропоновані заходи щодо вирішення проблем входження молодшої людини у трудове життя.

Таблиця 1

**ЗАХОДИ СПРИЯННЯ ВХОДЖЕННЮ МОЛОДІ
У ТРУДОВЕ ЖИТТЯ ЗАЛЕЖНО ВІД ЕТАПІВ ЇХ СТАНОВЛЕННЯ [3]**

Період, років	Характеристика	Необхідні заходи
14—15	Рівень життя → прискорення (уповільнення) виходу на РП: — епізодична участь у трудовій діяльності; — початковий етап адаптації до трудової діяльності; — вироблення стереотипу трудової поведінки	— формування та розвиток МШНВ комбінатів; — створення робочих місць на базі ПТУ; — виробничих дільниць; — підприємств з тимчасового найму для засвоєння учнями навичок, потрібних працівникові на РП
16—17	— продовжується процес соціалізації; — розширення обсягу матеріальних та духовних потреб; — свідоме формування матеріальних стимулів до праці; — активний пошук і вибір виду професійної діяльності	— проведення профорієнтації та консультування молоді; — забезпечення інформаційними послугами, інформацією про стан РП; — проходження тренінгів з проведення співбесід, складання резюме (розвиток вміння репрезентувати себе на РП)
18—20	— отримання професійних знань, вмінь, навичок	— створення системи безперервної освіти

21—24	— закінчення професійного навчання; — прагнення до постійної зайнятості; — на перший план виходять гарантії зайнятості, можливість професійного зростання, кар'єрного росту; — завершується процес соціалізації; — починають співдіяти матеріальні і моральні стимули; — «шок від реальності»; — початковий етап кар'єри, який характеризується входженням в організацію, знаходженням свого місця в ній	— забезпечення можливості навчання іноземній мові; — програми з професійної підготовки, підвищення кваліфікації та перекваліфікації відповідно до вимог РП; — курси з технології пошуку роботи, проведення співбесід, складання резюме; — створення спеціальних адаптаційних молодіжних програм
25—29	— прагнення особистості заявити про себе, досягнути успіху, завоювати признання в організації; — формується кваліфікований спеціаліст або керівник; — потреба у самоствердженні; — намагання досягнути незалежності у своїх діях	роботодавець має надати: — інформацію про майбутні умови роботи; — підтримку ініціативи новачків; — забезпечити вибір наставників; — пов'язати оцінки новачка його здібностей і можливостей з реальними трудовими досягненнями

Тому можна сказати, що в системі профорієнтації є «слабкі» місця, що зумовили ряд недоліків її функціонування, серед яких необхідно наголосити на таких:

- недостатня увага до цієї проблеми на етапі отримання середньої освіти, зокрема, до вивчення відповідності психо-фізіологічних особливостей дітей їх бажанням та вимогам розвитку ринку праці;
- відсутність у вітчизняній науково-практичній літературі вирішення проблеми профорієнтації батьків, у першу чергу щодо реальної потреби ринку праці в працівниках певних професій і спеціальностей. Тоді як дослідження показують, що професійний вибір молоді людини значною мірою визначається уподобаннями й переконаннями батьків;
- профорієнтація з боку навчальних закладів, як правило, носить комерційний характер і спрямована на отримання ними фінансових надходжень від потенційних студентів. Причому така інформація не дозволяє отримати повне уявлення про результативність та якість навчання у даному закладі освіти. Останнє стосується, в першу чергу, недержавних закладів освіти.

Врахування цих специфічних особливостей молодіжного ринку праці при здійсненні та прогнозуванні молодіжної політики, в першу чергу політики зайнятості, на нашу думку, дозволить запобігти виникненню багатьох проблем, які на сучасному етапі є вкрай актуальними.

Література

1. Близнюк В. Ринок праці — це передусім мобільність // Віче. — 2002. — №6. — С. 46—47.
2. Онікієнко В. В. Молодіжний ринок праці України: проблеми та шляхи вирішення / Рада по вивченню продуктивних сил України. — К.: Принт-Експрес, 2003. — 160 с.
3. Колешня Л. Проблеми працевлаштування випускників вищих навчальних закладів і шляхи їх вирішення // Україна: аспекти праці. — 2001. — № 3. — С. 11—18.
4. Руденко Г. Специфика положения молодежи на рынке труда // Социологические исследования. — 2002. — № 5. — С. 101—107.

О. М. Чернюк (ф-т маркетингу, V курс)

АУДИТ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

В Україні останнім часом спостерігається активізація процесу євро інтеграції. Саме тому мою увагу привертає питання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на європейському рівні, в тому числі, її підвищення на засадах впровадження міжнародного стандарту ISO 9001.

Слід зазначити, що створення систем менеджменту якості на засадах ISO 9001 : 2000 це складний процес, у ході якого у працівників вітчизняних підприємств виникає безліч питань, серед яких я виділила одне, найцікавіше для мене, а саме: *доцільність проведення внутрішніх аудитів діяльності служби управління персоналом (СУП)*.

Система менеджменту якості, яка базується на положеннях міжнародного стандарту ISO 9001:2000, має принципові положення, серед яких виділимо — внутрішні аудити діяльності всіх підрозділів підприємства. Не є винятком і аудит діяльності СУП, на основі якого визначається її ефективність та результативність.

Аналіз діяльності вітчизняних організацій показав, що велика кількість вважає недоцільним проведення внутрішнього аудиту діяльності СУП. Я не погоджуюсь з такою позицією, оскільки важливість і доцільність проведення внутрішніх аудитів діяльності СУП пояснюється тим, що завдяки аудиту по-перше, підвищиться рівень зрозумілості положень міжнародного стандарту у персоналу служби, що прискорить реалізацію вимог на практиці і у підсумку дозволить у досить короткий строк отримати європейський сертифікат системи менеджменту якості;

по-друге, від низької кваліфікації персоналу, в тому числі і СУП, невір-но обраних пріоритетів та методів підбору персоналу, відсутності оцін-ки, мотивації, розвитку персоналу — виникає ризик виготовлення не-якісної продукції, що скомпрометує організацію та значно зменшить кількість споживачів продукції (як нам всім відомо, відновити репута-цію та повернути довіру споживача досить важко) і одночасно погір-шить фінансовий стан підприємства.

Доцільність внутрішнього аудиту діяльності СУП як складової сис-теми менеджменту якості є очевидною, тому я пропоную визначити зміст та структуру такого аудиту. Так, класично внутрішній аудит скла-дається з:

1. *аудиту адекватності* — перевірки наявності, вірного оформлен-ня, відповідності вимогам ISO 9001:2000 документів служби;

2. *аудиту відповідності* — метою якого є перевірка реалізації осно-вних напрямків кадрової політики організації.

Крім цього, використовуючи досвід компанії TuvQualitat пропоную слідуєчий механізм реалізації аудиту. Аудити СУП проводять внутрі-шні аудитори організації щомісячно відповідно до графіку, а тривалість одного аудиту не перевищує півтори години. Результати аудиту фіксу-ються у звіті «*Аудит діяльності служби управління персоналом за пері-од _____*», який підтверджує проведення аудиту та визначає ре-зультати його проведення. В ньому зазначаються склад учасників; дата та тривалість проведення; ціль; план; перелік питань, перевіреної доку-ментації відділу, невідповідностей, шляхи і строки їх ліквідації; попе-редній висновок результатів аудиту, дата проведення наступного ауди-ту. Всі звіти аудитів повинні зберігати у двох екземплярах, один у керівника СУП, другий у головного аудитора організації, який щомісяч-но на їх основі підсумовує ефективність діяльності служби та рівень відповідності до вимог міжнародного стандарту ISO 9001 : 2000 за ви-значений період (місяць, квартал, рік...) і звітує вищому керівництву.

У підсумку хотілося б наголосити, що на мою думку, одним з найе-фективніших шляхів розв'язання проблем з персоналом є проведення внутрішніх аудитів діяльності СУП як складової системи менеджменту якості по ISO 9001 : 2000, оскільки їх реалізація *сприяє*:

➤ підвищенню ефективності та результативності діяльності СУП, що позначиться на формуванні та раціональному використанні власних інтелектуальних ресурсів (персонал), підвищенні рівня компетентності, інформованості, залучення до управління всього персоналу організації;

➤ забезпеченню керівництва організації зворотнім зв'язком, засно-ваним на фактах, що дає йому можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення;

➤ постійному вдосконаленню діяльності СУП, впровадженню но-вих ефективніших методів роботи;

➤ реалізації послідовності таких дій: покращення процесу управ-ління персоналом → покращення якості персоналу та продукції → під-вищення імовірності збільшення замовлень від споживачів → фінансо-

ве зміцнення організації → покращення умов та оплати праці → збільшення рівня задоволеності працівників роботою саме в цій організації → підвищення рівня продуктивності діяльності організації → постійне вдосконалення організації.

Наведені розробки даної статті мають сприяти розумінню доцільності проведення аудиту діяльності СУП, що дозволить вітчизняним підприємствам організувати свою працю ефективніше та якісніше, підвищить конкурентоздатність підприємства, незалежність, самостійність, впевненість в досягненні результатів європейського рівня.

Література

1. ИСО // ред. Чайка И. И. — 2004 г. — № 2. — С. 14—17.
2. Микава Ж. М. Внутренний аудит системы менеджмента качества. // Стандарты и качество. — 2003 г. — № 11. — С. 64—66.
3. Міжнародні стандарти ISO 9001 : 2000, 19001 : 2002.

Т. М. Чичкан (ф-т економіки та управління, III курс)

КОУЧІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ «LEARNING ORGANIZATION»

В управлінні у 90-х роках з'явилася парадигма — «Learning organization». Згідно із П. Сенджем, організація, що навчається, — такий вид організації, у якій люди безперервно розвивають свої здібності та досягають бажаних результатів, в якій генеруються нові ідеї, народжується колективне прагнення і люди постійно навчаються тому, як навчатись разом. Одним із методів реалізації даної концепції є коучінг.

Коучінг виник як один з напрямів консультування близько 20 років тому. Його розробники — американський психолог та бізнес-консультант Томас Леонардо і його колега Джон Уїтмор. В Україні коучінг успішно використовується з 1997 р.

Зараз можна зустріти багато визначень коучінгу. Однак, на нашу думку, найбільш точним і повним є наступне.

Коучінг — це метод активізації потенціалу людини, який чудово спрацьовує в індивідуальних, групових заняттях, дає значні результати в бізнес-середовищі — коучінг менеджменту, коучінг команд, коучінг топ-менеджерів.

Як зазначалося вище, у коучінга «за плечима» двадцятилітня історія розвитку. Тому не дивно, що зараз існує багато напрямків у сфері послуг коучів. Однак єдиної класифікації немає. Це створює проблему не лише при вивченні даного напрямку консультування, а й у практичних аспектах його використання. Так, наприклад, П. Холявчук, директор українського Агенства організаційного розвитку (яке надає послуги

професійних коучів) [1], виділяє наступні види коучінгу: коучінг менеджменту, в тому числі топ-менеджменту, корпоративний та індивідуальний коучінг. Організація «Лідер 3000» [4], що на українському ринку пропонує бізнес-тренінги, консультування та коучінг, виділяє наступні напрями: life-коучінг, коучінг менеджменту, команд та персоналу. І. Шинкаренко [2], професійний коуч, виділяє проектний, командний, корпоративний та топ-менеджмент коучінг.

Існує і інший підхід до класифікації коучінгу — просто поділ на зовнішній та внутрішній [3].

Отже, ми вважаємо, що створення єдиної класифікації коучінгу дозволить полегшити як вивчення даного напрямку консультування, так і надання цих послуг. Тому пропонується наступна класифікація (рис. 1).

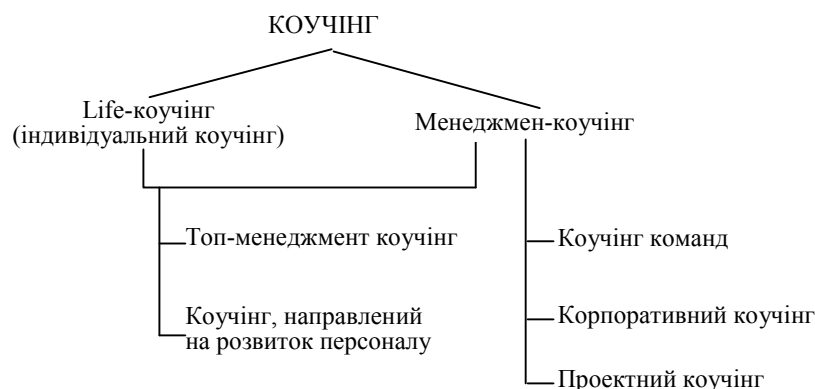


Рис. 1. Сучасні напрями коучінгу

Ще при виникненні коучінг виявився ефективним у досягненні індивідуальних цілей та у сфері менеджменту.

Life-коучінг або індивідуальний коучінг використовується з метою створення балансу та гармонії в житті, в сфері особистих досягнень — від професійних до глибоко-особистісних.

Менеджмент-коучінг може стати дієвим інструментом досягнення цілей організації на різних етапах її існування: при постановці цілей, при виборі альтернативи, при змінах в організації. Спочатку цей напрям включав всі аспекти управління організацією. Зараз же значну частину його функцій перебрали на себе такі напрями, як коучінг команд, проектний та корпоративний коучінг.

Топ-менеджмент коучінг виник у результаті інтеграції індивідуального та менеджмент-коучінга. Головна проблема топ-менеджерів полягає в тому, що досягнення результатів у бізнес-сфері забирає всю їхню енергію. Як наслідок — загострюються проблеми зі здо-

ров'ям, страждають близькі та друзі, а отже і людина не відчуває гармонії. Тому топ-менеджмент коучінг націлений на пошук цієї гармонії, враховуючи специфіку роботи високопоставленого управління.

Направлений на розвиток персоналу коучінг дозволяє реалізувати потенціал працівників організації через задоволеність потреб високих рівнів (за Маслоу — потреб у повазі та самореалізації). Цей напрям коучінгу передбачає як особистісне, так і професійне зростання працівників. Як наслідок, менеджмент компанії отримує не лише висококваліфікований персонал, а й високомотивованих спеціалістів, що отримують задоволення від виконання роботи.

Коучінг команд спочатку виокремився як досить популярний напрям менеджмент-коучінгу. Однак зараз все ширше застосовується у різних сферах життя — від інтелектуальних ігор до бізнесу в різних галузях економіки. Мета коучінгу команд — створити ефективну систему комунікації всередині команди, усунення конфліктогенів, створення спільного бачення цілей командної діяльності тощо.

Широко застосовується і корпоративний коучінг, який зорієнтований одночасно на керівництво, персонал та на їх взаємини між собою. Він подібний до коучінгу команд, однак значно масштабніший, ширший за нього. Результатом його використання для компанії стає, як правило, налагодження комунікацій; поліпшення взаємин між відділами; оздоровлення атмосфери; покращення внутрішньої мотивації; взаємодопомога, довіра та сприяння.

Окремо виділився і проектний коучінг, який направлений на досягнення короткочасної (інколи — проміжної) мети, зокрема — вдале укладення угоди.

Підсумовуючи, слід зазначити, що результати від використання коучінгу не обмежуються лише поліпшенням міжособистісних стосунків та загальної атмосфери, а й впливають на кінцевий результат діяльності організації. Зокрема, опитування, проведене в американських компаніях, які використовували коучінг [3], показало збільшення наступних показників: підвищення продуктивності праці відмітили 53 % опитаних компаній, що використовували коучінг; поліпшення якості продукції (48 %); краща якість обслуговування клієнтів (39 %); підвищення підсумкової прибутковості (22 %); поліпшення робочих відносин між підлеглими і керівництвом (71 %); зниження конфліктності в колективі та підвищення командного духу (67 %).

Література

1. *Алексеев А.* Разрушители стереотипов. О развитии коучинга в Украине // «Деловая Неделя», 2004. — № 49. — 16—22 декабря.
2. *Шинкаренко И.* Талант — это набор определенных навыков // <http://spiderhrojekt.com.ua/>
3. О коучинге человеческим языком (коучинг на Украине) // <http://www.spectr.ru.com/job>
4. Web-site опранизації «Лідер 3000» // <http://www.leader3000.ru/articles/>

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ВИРОБНИЦТВА ШАМПІНЬЙОНІВ

Зростання інтересу до вирощування їстівних грибів у штучних умовах призводить до збільшення об'єму їх виробництва. Щорічно у світі виробляється біля 5 млн т культивованих базидіоміцетів. Серед них на долю шампінйонів припадає 37,6 %, шіїтаке — 18,8 %, гливи — 16,2 %. При цьому споживання штучно вирощених грибів на 1 особу в багатьох економічно розвинутих країнах досягло 2—4 кг на рік. В Україні щорічно виробляється близько 3 тис. т грибів за потреби 100 тис. т.

Смакові й поживні якості шампінйонів досить високі і наближають їх до найкращих їстівних білих грибів. Плодове тіло шампінйонів містить до 14 % сухої речовини, 5—7 — сирого білка, 3,6 — вуглеводів, 0,5 — жиру, 2 — клітковини, 1,5 % золи, безазотисті екстрактивні речовини. За вмістом білка шампінйони займають одне з перших місць серед овочевих культур. Зола шампінйонів містить калій, натрій, кальцій, магній, залізо, мідь, алюміній, фосфор та інші елементи. У 100 г сирого маси грибів міститься 8,6 — 15,2 мг вітаміну С, 5,5 — вітаміну В1, провітаміну А — 1,1 , а також вітаміни В2, В6, В12, Д, РР [4].

Шампінйони мають ряд позитивних господарських якостей: будучи сапрофітами, шампінйон успішно росте на субстраті, який готують із відходів сільськогосподарського виробництва (соломи злакових культур, гною, пташиного посліду, тирси, кори дерев, лушпиння соняшника, вижимів винограду, листя, стебел і стержнів качанів кукурудзи) та переробної промисловості (текстильної, льняної та целюлозопереробної). Тобто культивування шампінйонів у певній мірі сприяє рішення важливої проблеми утилізації відходів при високому виході харчового продукту. Використаний субстрат після вирощування шампінйонів використовують як чудове органічне добриво для багатьох культур, які вирощують у відкритому ґрунті або як високобілкову добавку до корму сільськогосподарських тварин. Завдяки цьому виробництво шампінйонів є безвідходним. Гриби можна вирощувати цілорічно, незалежно від ґрунтових і кліматичних умов, збирати високі врожаї (15—20 кг з м² [3]).

Шампінйони вирощують в спеціалізованих спорудах — шампінйонницях, а також в різноманітних пристосованих приміщеннях: підвалах, утеплених сараях, погребях, овочевих теплицях, каменоломнях, шахтах, парниках тощо. Однак, усі пристосовані споруди не мають умов, які б повністю відповідали біологічним особливостям культури, тому їх необхідно обладнувати пристроями для створення оптимальних параметрів мікроклімату.

Основні вимоги до культиваційних споруд для вирощування шампінйонів наступні:

1. повинна підтримуватись постійна температура при незначному її коливанні відповідно з вимогами культури за періодами вирощування;
2. приміщення повинно бути вентиляльованим, з рівномірним розподілом повітря;
3. приміщення повинно бути достатньо вологоізолювання, що дозволяє підтримувати вологість повітря на рівні 90 % з коливаннями ± 5 %;
4. не повинно проникати пряме сонячне світло;
5. розмір і конфігурація повинні дозволяти виконувати основні виробничі операції механізованим способом. Тривалість виконання найбільш трудомістких операцій — не більше одного робочого дня [2].

Технологічний процес вирощування шампінйонів включає в себе 4 самостійні, але взаємопов'язані виробничі процеси:

- 1) приготування субстрату (компосту);
- 2) приготування покривного матеріалу;
- 3) вирощування посадкового матеріалу — міцелію (грибниці);
- 4) вирощування культури.

Шампінйон — гетеротрофний сапрофітний гриб. Для розвитку шампінйона непотрібно світло, оскільки він безхлорофільна рослина. Світло у приміщенні зайве, підвищує температуру, знижує відносну вологість повітря і сприяє кращому розвитку деяких шкідників — грибних комариків і мух. Він живиться готовими органічними й мінеральними речовинами, які поглинає з напівперепрілих рослинних і тваринних решток. Тому особлива увага наділяється приготуванню субстрату, від якого на 90 % залежить рівень урожайності.

Міцелій — це посадковий матеріал. У сучасному грибництві використовується переважно зерновий міцелій, вирощений в спеціалізованих лабораторіях. Найпоширеніші штами: Hauser A15, Somisel 512, Silvan 130, а також вітчизняні А-15, 273 та інші.

Важливе значення має готування — нанесення покривного матеріалу, який найчастіше є сумішшю легкого суглинку і торфу у співвідношенні 50—60 кг до 50—40 кг (оптимальне рН 7,4). Для попередження розвитку грибків та інших збудників хвороб, які вражають гриби, проводиться дезінфекція покривного матеріалу розчином формаліну.

Догляд за грибами полягає у провітрюванні приміщення, поливі і підтриманні необхідної температури на відповідних фазах розвитку. Так, для періоду проростання оптимальна температура субстрату повинна бути 22—26 °С, а в період плодоношення — 16—20 °С. При температурі 33 °С міцелій зазвичай гине, а при 3 °С ріст зупиняється, але він не гине навіть при температурі нижче нуля. Оптимальна температура повітря для розвитку шампінйона біля 16 °С. Плодоношення практично зупиняється при температурі повітря нижче 10 °С і вище 22 °С. Великі вимоги шампінйон пред'являє до вологості поживного середовища і відносної вологості повітря в шампінйонниці. Під час проростання міцелію субстрат повинен містити 60—65 % вологи, а відносна вологість повітря повинна бути більше 90 %, а в період плодоношення ці показники повинні бути відповідно не менше 50 % і біля 85 %. Також різні вимоги до складу повітря: під час про-

ростання концентрація CO₂ може сягати до 0,5 %, а в період плодоношення потрібне постійне вентильовання, щоб вміст CO₂ не перевищував 0,2 %.

Приблизно через 2 тижні після гобтування міцелій досягає поверхні покривного ґрунту. Протягом 2—3 діб після цього здійснюють поливи. Однак одразу після утворення зародків плодових тіл — примордіїв, яке припадає на 15—17 добу з моменту нанесення покривного ґрунту, полив припиняють. Коли зародки плодових тіл досягнуть розмірів горошини, поливи відновлюють. Норма витрати води — 1 л на 1 м² за добу (у два прийоми).

Плодоносити печериця починає через 21—23 доби після гобтування. Плодові тіла з'являються періодично. Таке явище у грибівництві називається хвилями плодоношення. Воно зумовлене тим, що після появи максимальної кількості грибів і їх збору, відбувається поповнення міцелію поживними речовинами і водою для появи наступної хвилі, яка розпочинається через 6—10 діб. Найбільш урожайними є перші три хвилі [1].

Література

1. *Билай В.* Шампиньоны. Трёхвековой опыт культивирования // Огородник Плюс, 2002, — № 6. — С. 4.
2. *Карпов Ф. Ф.* Как выбирать помещение для выращивания грибов // Школа грибоводства, 2000, — № 4. — С. 19.
3. *Морозов А. И.* Выращивание шампиньонов — М.: ООО «Издательство АСТ»; Донецк: «Сталкер», 2003. — 46 с.: ил. — (Приусадебное хозяйство).
4. *Ранчева Ц.* Интенсивное производство шампиньонов / Пер. с болг. Г. Ф. Карасева; Под ред. и с предисл. Л. А. Девочкина. — М.: Агропромиздат, 1990. — 190 с.: ил.

О. В. Швачко (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Якщо у вас відкрито депозит у банку і ви маєте кредитну картку, до того ж ви звикли, щоб гроші «працювали», то ласкаво просимо на фондовий ринок.

Завдяки Інтернет-технологіям придбання цінних паперів, визнане в усьому світі найкращим способом інвестування вільного капіталу, доступно сьогодні всім бажаючим. У лічені секунди можна сформулювати інвестиційний портфель, а потім керувати активами, одержуючи без зволікання всю необхідну інформацію (котирування, аналіз, прогнози) у будь-якій точці земної кулі. Попит на інтерактивну торгівлю акціями, опціонами, ф'ючерсами росте з кожним днем. Усе більше банків і брокерських компаній освоюють новий перспективний напрямок своєї діяльності. Трейдинг у мережі приваблює потенційного інвестора насамперед зовнішньою простотою здійснення угод і низькими тарифами на послуги онлайн-брокерів. Якщо раніше представники брокерських послуг здійснювали торгівлю цінними паперами в основному за допомо-

гою телефонного зв'язку з клієнтами, що потребувало великої кількості телефонних ліній, кількох десятків чи сотень працівників-телефоністів та відповідно офісу, де б працювали працівники брокерської компанії (а забезпечення усього вище переліченого вимагає великих грошових витрат), то із розвитком інформаційних технологій і мережі Інтернет потреба у всьому цьому відпала. Зараз брокерській компанії досить мати у своєму розпорядженні адресу у мережі Інтернет, на якій компанія розмістить свій сайт із спеціальною програмою, за допомогою якої клієнти зможуть здійснювати торгівлю цінними паперами. Тепер усі затрати, які має понести компанія, будуть пов'язані тільки з підтримкою постійної роботи особистого сервера, а це у порівнянні із попереднім прикладом набагато дешевше. Здешевлення витрат на обслуговування компанії призводить до значного зниження тарифів на торгівлю цінними паперами, що привертає більше клієнтів. При цьому, так само, як і при звичайній роботі з брокерами, інвестор може скористатися повнофункціональним сервісом (full service brokerage), цілком покладаючись на кваліфіковані консультації брокера, чи дисконтним сервісом (discount brokerage), коли уся відповідальність за ухвалення торгового рішення перекладається на плечі інвестора.

Головна особливість Інтернет-трейдинга — простота здійснення операцій. Це дозволяє залучити до роботи на фондовому ринку абсолютно нові шари інвесторів (в основному приватних і дрібних інвесторів), яких лякала складна процедура роботи з брокером і які не представляли великого інтересу для брокера як клієнти через високі витрати на їхнє обслуговування. За існуючими оцінками, брокерські компанії, що не використовують технології Інтернет-трейдинга, не в змозі ефективно обслуговувати інвесторів, що розташовують суми до \$15000. За оцінками спеціалістів в Україні є кілька мільйонів осіб, готових вкласти в цінні папери до \$1000, ефективно обслуговувати яких можна буде тільки через Інтернет.

Я переконаний, що для багатьох студентів, які вирішили пов'язати своє життя з економікою, які вже володіють деяким багажем знань для аналізу та прогнозування економічних процесів, цікавою може здатися можливість «пограти» на реальній фондовій біржі. Але мало хто має змогу задовольнити свою цікавість, бо, по-перше, не володіє достатніми фінансами для гри на біржі, а по-друге, не ознайомлений з механізмом інтернет-трейдингу у сфері цінних паперів.

Для цікавих юних економістів я хочу запропонувати *програму-симулятор* гри на Лондонській фондовій біржі. Вона була розроблена компанією BullBearings, одним із британських лідерів у створенні фінансових програм-симуляторів. Один із своїх проектів ця компанія розмістила у мережі Інтернет. Проект <http://www.bullbearings.co.uk/> — це онлайн-симулятор гри на Лондонській фондовій біржі.

Мабуть кожний з нас колись бачив у телевізійних новинах чи у художніх фільмах як виглядає приміщення фондової біржі. В загальному випадку, це великий павільйон, посередині якого розміщене велике інформаційне табло, на якому у режимі реального часу оновлюється ін-

формація про котирування основних цінних паперів. Навколо розташовано кілька сотень комп'ютерів, за якими працюють професійні брокери. Усі комп'ютери на біржі приєднані до єдиного шлюзу, через який вони мають змогу постійно отримувати інформацію про зміну котирувань акцій та безпосередньо здійснювати торгівлю ними. Так само як ці комп'ютери на біржі, сервер компанії BullBearings приєднаний до шлюзу Лондонської фондової біржі. Це дає змогу зареєстрованим користувачам через сервер компанії BullBearings отримувати доступ до інформації про зміну курсу акцій, по яким здійснюються торги на Лондонській фондовій біржі. Кожен охочий може безкоштовно зареєструватися у системі і отримати доступ до гри на Лондонській фондовій біржі. Для цього достатньо заповнити просту анкету та обрати собі особистий логін та пароль, за допомогою яких система буде ідентифікувати вас.

Дані про торги оновлюються кожні 2—3 секунди, таким чином зареєстрований гравець має змогу бачити динаміку торгів на біржі. Кожний хто зареєструвався, отримує на свій рахунок 100 000 віртуальних фунтів. Це не реальні гроші, а віртуально наданий баланс, який використовується тільки у цій системі для «купівлі» акцій. Ніякі інші грошові операції проводити з ними не можна. Після реєстрації перед вашими очима постає вікно, що відображає поточний стан вашого інвестиційного портфелю. Поки що графік виглядає як пряма лінія, бо ніяких операцій з цінними паперами ми ще не проводили. Використовуючи меню зліва (Place a trade), можна отримати доступ до бази даних компаній, операцій з цінними паперами яких проводяться на біржі.

Акції потрібної компанії можна знайти за спеціальним кодом акції, назвою компанії чи знайти у списку компаній відповідно до галузі економіки, у якій вона функціонує. Врешті-решт, знайшовши потрібні акції, можна їх купити чи продати.

В будь-який час можна переглянути стан вашого інвестиційного портфеля. Система максимально полегшує роботу користувача, вона підсумовує прибуток та витрати гравця фондового ринку, вираховує поточний баланс та для кращого сприйняття виводить результат на графіку.

Цей Інтернет-проект надає доступ до різноманітних інформаційних матеріалів. Для кожної акції можна побудувати графік динаміки курсу, а також за допомогою спеціальних аналітичних функцій побудувати різноманітні графіки з прогнозуючими даними (прогноз курсу акцій на коротко-, середньо- чи довгостроковий період тощо).

Система також надає доступ до провідних світових і британських фінансових видань, у яких можна продивитися аналітичні матеріали провідних економістів світу з приводу діяльності тих чи інших компаній, перспектив розвитку галузевих ринків та іншої цікавої для економіста інформації.

Для новачків у грі на біржі існує цікавий теоретичний гід, у якому можна отримати потрібні відповіді щодо функціонування фондових бірж та механізмів гри на них за допомогою інтернет.

Немає кращого способу навчити юного економіста основам та тонкощам інвестиційної справи, ніж надати йому змогу здобувати свій особистий досвід гри на фондових біржах, але без жодного фінансового ризику для нього. Треба зауважити, що продукти компанії BullBearings використовуються для навчання студентів у багатьох провідних навчальних закладах Великої Британії, зокрема в Університеті міста Йорк. Для тих же, хто наважиться спробувати використати свої економічні знання для отримання реального прибутку, в інтернеті існує багато брокерських фірм, які готові надати свої послуги. Для цього вам потрібна буде лише кредитна картка. Також можна скористатися рахунком у системі інтернет-грошей E-GOLD чи віртуальною картою типу VISA E-c@rd чи Virtual MasterCard, які були спеціально розроблені для здійснення платежів у мережі Інтернет. Також брокерська фірма може запропонувати відкрити інтерактивний рахунок у своїй системі. Вибір засобу платежу в основному залежить від вимог брокерської фірми, яку ви обрали. Але в будь-якому випадку вам доведеться передавати за допомогою мережі Інтернет дані про ваш грошовий рахунок, а цим самим ви наштотхуетесь на небезпеку стати жертвою Інтернет крадія. Дуже важливо при виборі брокерської фірми поцікавитися гарантіями безпеки ваших електронних платежів: чи є у фірми електронний сертифікат, за допомогою яких протоколів та яких методів криптографії кодуються дані про ваш рахунок. Оскільки ще не винайдено засобу кодування електронних платежів, який би забезпечував 100 % надійність і був би зручним для масового використання, то вирішення питання вибору засобу кодування інформації про грошовий рахунок залишається за власником цього рахунку.

Успіхів вам у освоєнні механізмів інтернет торгівлі на фондових ринках.

Література

1. <http://www.e-commerce.ru>
2. Нестеров В., Боб Стэн. Индивидуальные инвесторы в эпоху World Wide Web // Computerworld, 1998. — № 5.
3. Беляев В. Торговля ценными бумагами в сети Интернет // «Рынок ценных бумаг», 1999. — № 10.
4. <http://www.bullbearings.co.uk/>

О. В. Шиманська (фінансово-економічний ф-т, II курс)

ЗЛИТТЯ Й ПОГЛИНАННЯ ЯК СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Останні десятиріччя ознаменувалися небаченим сплеском злиттів і поглинань, як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються. Тільки в 1999 р. було оголошено більше 40 000 угод загальною вартістю понад 3,4 трлн дол. Злиття й поглинання в таких масштабах привели до фундаментальних змін у ряді галузей, у тому числі хімічної та банківської.

Всі компанії на певному етапі свого розвитку прагнуть знайти додаткові джерела росту й розширення своєї діяльності, одним із яких є злиття й поглинання. Правда, існують абсолютно різні точки зору на доцільність і ефективність подібної стратегії. Але які б не існували думки із цього приводу, злиття й поглинання компаній — це об'єктивна реальність, яку потрібно вивчати, аналізувати й робити необхідні висновки.

У даній статті пропонується аналіз стратегії злиття й поглинання з погляду доцільності її застосування й визначення значимості даного процесу для ринку молочної продукції на Україні.

Основними мотивами злиття й поглинання є: прагнення одержати синергетичний ефект (наприклад, за рахунок економії, обумовленої масштабом; комбінування взаємодоповнюючих ресурсів), диверсифікація виробництва, підвищення якості й ефективності керування, можливість продажу по окремим структурним підрозділам, прагнення підвищити політичну вагу керівника компанії, податкові мотиви та інше.

Першорядною причиною злиття й поглинання є прагнення отримати синергетичний ефект. При одержанні синергії необхідно враховувати піраміду створення вартості, яка для успішних злиттів здійснюється на трьох рівнях. Основою першого рівня є одержання короткострокового синергетичного ефекту. На другому рівні важливо реалізувати приховані можливості організації, допомогти компаніям вийти на якісно новий рівень ефективності. На третьому рівні виникає необхідність використання нових стратегічних можливостей.

Одержання основних джерел створення вартості — важливий чинник успішності будь-якого злиття, правда існує ряд інших факторів, які необхідно враховувати. Це, насамперед, ринковий фактор (визначення цільової спрямованості; вивчення структури галузі; зміцнення основного бізнесу) і людський фактор (турбота й спілкування зі співробітниками; облік розходжень у корпоративних культурах; сильна команда, що проводить інтеграцію). Відповідно, чим більше факторів буде враховано на належному рівні, тим більше ймовірність того, що злиття пройде успішно.

Практична сторона даної проблеми була досліджена на основі вивчення молочного ринку в Україні. Для кращого розуміння даного питання проведено аналіз взаємозв'язку процесу злиття та поглинання і тенденцій, що існують на ринку молокопродуктів (рис. 1).

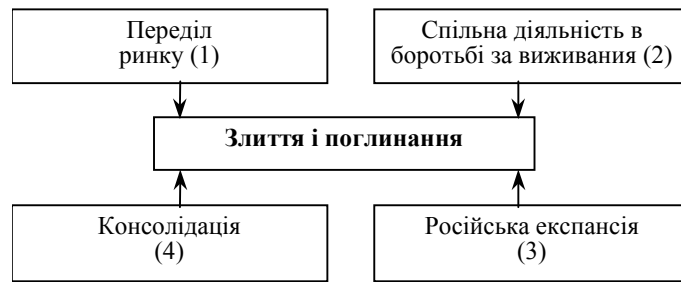


Рис. 1. Сучасні тенденції розвитку ринку молокопродуктів України

Першою тенденцією є бурхливий переділ ринку, а ділити, безперечно, є що: продаж «молочки» досягає \$ 1 млрд, і щорічний темп росту оцінюється у 15—20 %. Кілька років назад молочну продукцію на Україні випускали близько 300 підприємств. Тенденція до скорочення кількості підприємств і поглинанню їх більшими зараз придбала особливу актуальність. На цьому ринку, за прогнозами фахівців, через кілька років може залишитися не більше ста підприємств і належати вони будуть 10—15 великим компаніям.

Виживати вітчизняним виробникам у таких умовах стає усе складніше. Частка навіть великих підприємств не перевищує 6 %. При цьому спільна діяльність у боротьбі за виживання (тенденція 2 рис. 1) може здійснюватися, як у формі кооперації, так і у формі інтеграції у вигляді злиттів і поглинань.

Особливо активно продовжують освоювати ринок молокопродуктів компанії з Росії (тенденція 3 рис. 1). Відповідно до маркетингових досліджень, російські холдинги вже контролюють більше 30 % вітчизняного ринку.

Основні кроки, які були початі в даному напрямку:

1) у 2001 р. 80 % акцій «Галактона» (ВАТ «Київський молочний завод № 2») за \$ 12 млн були продані російському продовольчому холдингу «Планета Менеджмент»;

2) подальша мета — довести свою частку до 30 % (у тому числі за рахунок злиттів і поглинань, для чого були випущені облігації на 10 млн грн);

3) у 2003 р. купівля «Галактоном» Кременчуцького молочного заводу, понад 90 % акцій якого коштували більше \$ 6 млн;

4) Створення холдингу «Юнимилк Україна», злиття з молочною корпорацією «Фанні» (близько 6 % ринку). В 2004 р. частка ринку оцінювалася у 15,6 %.

«Планета» була не першою російською компанією, що прийшла на вітчизняний молочний ринок. Головний конкурент «Юнімілка» — «Вімм-Білл-Данн» зараз володіє в Україні трьома заводами (11 % ринку), однак претендує на зміну своєї частки ринку.

Як наслідок 3-ї тенденції, є посилення консолідації капіталів (тенденція 4), що розглянуте на прикладі злиття «Галактона» з корпорацією «Фанні». Злиття дозволило б вигідно використовувати переваги обох компаній і реалізувати стратегії по таких напрямках.

1. Корпоративною стратегією є створення й використання спільних торговельних марок «Фанні» і «Галактона». «Юнімілк Україна» має намір розвивати й підтримувати такі українські бренди, як «Баланс», «Френді», «Фанні», а також вивести на український ринок новий бренд «Простоквашино».

2. Стратегія функціональних одиниць полягає у найефективнішому використанні знань про ринок, здатності до створення нових продуктів, способів дистрибуції. Наприклад, у «Галактона» добре розвинена дистрибуція в Києві й у Львові, а у «Фанні» — в східному регіоні і в Одесі. Тепер «Юнімілк» має у своєму розпорядженні потужну дистрибутивну мережу.

3. У рамках операційної стратегії здійснюється спеціалізація виробництва, створення єдиної, функціональної управлінської системи.

4. Метою конкурентних стратегій є збільшення частки «Юнімілка» на ринку до 20 %.

За рахунок використання всіх напрямків стратегічного розвитку, злиття дає можливість досягнення ключових компетенцій, що відкрило для «Юнімілка» великі перспективи, які, на жаль, на даному етапі не використовуються через різні погляди на стратегічний розвиток холдингу та пропорційність фінансування проекту.

Таким чином, аналіз молочного ринку показує, що злиття і поглинання є процесом звичайним, практично повсякденним, але, незважаючи на це, він приваблює компанії саме своєю винятковістю: тим, що це не тільки мистецтво боротьби за виживання в сучасних умовах, а й шлях до зовнішнього та внутрішнього самовдосконалення, правильність вибору стратегії якого закладає фундамент здійснення подальших успішних стратегій у майбутньому. Тому ми, безсумнівно, повинні пізнавати основи цієї стратегії, приймаючи до уваги як позитивний, так і негативний досвід її реалізації.

Література

1. Искусство слияний и поглощений. Стенли Фостер Рид, Александра Рид / Издательство АЛЬПИНА, 2004. — 958 с.
2. Слияние и поглощение. Путеводитель по рынку. Шура П., АЛЬПИНА, 2004. — 192 с.
3. Бекье Матиас. Путеводитель по слиянию, The McKinsey Quaterly 2003, № 2(4) // www.mckinseyquarterly.com
4. Газин Геннадий, Манаков Дмитрий. Наука поглощений, The McKinsey Quaterly, 2003. — № 2(4) // www.mckinseyquarterly.com
5. Кей Айра, Шелтон Майкл. Человеческий фактор в слияниях, The McKinsey Quaterly, 2000. — № 4 // www.mckinseyquarterly.com

6. Самбрус Наталья, Татаренко Галина. Взбить сливки // БИЗНЕС. — 2004. — № 30 (601). — июль
7. Наврузов Юрий. Путь за горизонтом, «& СТРАТЕГИИ», 2004. — сентябрь // www.strategy.com.ua
8. Ткаченко Вера. Агрессоры в белых халатах // «ИнвестГазета», 2004. — № 37. — сентябрь.

Т. В. Шиян (ф-т економіки та управління, IV курс)

ДОСЛІДЖЕННЯ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ЦІН НА ОСНОВІ GARCH-ПРОЦЕСУ

Волатильність цін є основною компонентою сучасного ринку. Незалежно від причин, що зумовлюють коливання цін, інвестори, кредитори та реальний бізнес відчують на собі вплив цього процесу. Особливо важливе значення має волатильність цін на цінні папери фінансового ринку, оскільки вона зумовлює появу великих ризиків.

Важливою проблемою є вивчення волатильності цін і в підприємницькій діяльності, що також пов'язано з виникненням ризикових ситуацій, які можуть привести як до збільшення фінансових результатів суб'єктів господарювання, так і до зменшення цих результатів, чи повної їх втрати.

Найбільші зусилля менеджменту направлені на визначення ризикових ситуацій, які можуть привести до зменшення фінансових результатів чи, навіть, отримання збитків. У цьому випадку необхідно зменшити ризики витрат чи збитків прибутку, застосовуючи різні методи управління ними.

Посилення ролі ризику і міркувань невизначеності в сучасній економічній теорії вимагало розвитку нових методів для тимчасових рядів, які враховували б при моделюванні зміну дисперсій і коваріацій у часі. У зв'язку з цим розроблено клас моделей з умовною авторегресійною гетероскедастичністю (ARCH) Енглом (Engle (1982)), за яку він отримав Нобелівську премію.

На графіку GARCH-процесу, який є різновидом ARCH-процесу, можуть бути знайдені періоди спокійного руху змінної, що характеризуються відносно низькою дисперсією, і турбулентні періоди, в русі яких дисперсія висока. В західній літературі така поведінка часового ряду отримала назву *clustering volatility*: створення «пучків», концентрація волатильності. Термін «волатильність» використовується, як правило, для неформального позначення ступеня варіабельності, розкиду змінної. Формальною мірою волатильності служить умовна дисперсія (або стандартне відхилення).

Відповідно до цього процесу волатильність визначається як:

$$\sigma_t^2 = \gamma \cdot V_L + \alpha \cdot u_{t-1}^2 + \beta \cdot \sigma_{t-1}^2,$$

де γ — вага, призначена для тривалої середньої волатильності V_L ;

α — вага, призначена для відсоткової зміни попереднього дня, а також ринкова змінна u_{n-1} ;

β — вага, призначена для прогнозованої волатильності попереднього дня.

При чому має виконуватися наступна система обмежень, яка свідчить про стаціонарність процесу зміни цін:

$$\begin{cases} \gamma + \alpha + \beta = 1 \\ \alpha + \beta \leq 1 \end{cases} \text{ — ці три параметри мають бути невід'ємними.}$$

Визначаємо волатильність цін акцій за GARCH-процесами на основі інформації про ціну купівлі акцій «Запоріжсталь» за 100 днів — з 19.10.2004 по 18.03.2005.

Для розрахунку волатильності необхідно здійснити декілька кроків:

1) на основі отриманих даних розрахуємо темпи росту (Tr)

$$Tr = \frac{R_t}{R_{t-1}};$$

2) на основі темпів росту за допомогою функції CPГЕОМ розрахуємо середню геометричну, а потім — темпи приросту (u_t) $u_t = \frac{R_t - R_{t-1}}{R_{t-1}};$

3) На основі даних розрахуємо загальну дисперсію $V_L = \frac{\sum (u_t - \bar{u})^2}{T - 1};$

4) знайдемо розрахункові темпи проросту цін:

$$\hat{u}_t = \rho \cdot u_{t-1},$$

$$\text{де } \rho = \frac{\sum u_t \cdot u_{t-1}}{\sum u_t^2};$$

5) розрахуємо різницю між фактичними і розрахунковими темпами приросту:

$$\varepsilon_t = u_t - \hat{u}_t;$$

6) знайдемо $\sigma_{\varepsilon_t}^2 \cdot \sqrt{\lambda_t}$, де $\sqrt{\lambda_t} = \sqrt{\frac{1}{t}};$

7) спочатку задамо довільні значення параметрів γ , α і β : $\gamma = 0,3$, $\alpha = 0,5$, $\beta = 0,2$. Для оптимізації цих параметрів застосуємо метод максимальної правдоподібності за умови нормального розподілу ціни за даний період.

Після певних перетворень функція правдоподібності запишеться так:

$$\sum_i \left(-Ln(\sigma_i^2) - (u_i^2 / \sigma_i^2) \right).$$

Визначимо числове значення функції правдоподібності при $\gamma = 0,3$, $\alpha = 0,5$, $\beta = 0,2$. При цьому значення функції 560,24.

Максимізуємо функцію правдоподібності за рахунок оптимізації параметрів γ , α і β , використавши стандартну програму «Поиск решений».

В результаті отримуємо:

$$\begin{aligned}\alpha &= 0,132476; \\ \beta &= 0,127076; \\ \gamma &= 0,740448.\end{aligned}$$

При цьому значення функції зросло до 677,55;

8) візьмемо дані за наступні 10 днів та розрахуємо їх темпи приросту;

9) наступним кроком буде розрахунок умовної дисперсії (σ^2) і стандартного відхилення (σ), після чого розрахуємо межі зміни темпів приросту цін на акції;

10) на основі отриманих даних будемо графік зміни темпів приросту цін на акції, на якому розрахункові ціни наближаються до фактичних.

Отже, GARCH-процес дозволяє отримати обґрунтований прогноз волатильності цін на акції. Цей метод може бути широко використаний у практичних розрахунках прогнозних цін в Україні, одночасно вирішуючи проблему оцінки ризику.

Література

1. Козаченко Ю. В., Пашко А. О. Точність моделювання випадкових процесів в нормах просторів Орліча. I, II. ТВ і МС, 1998. — № 58. — С. 12—35; 1999. — № 59. — С. 24—39.
2. Тюрин Ю. Н., Макаров А. А. Статистический анализ данных на компьютере. — М.: Инора, 1998. — 450 с.
3. <http://www.nsu.ru/>

В. О. Штанько (ф-т економіки та управління, IV курс)

АСИМЕТРИЧНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ

Важливим фактором зниження інтенсивності конкуренції та отримання монопольної влади на ринках являється неповнота та асиметричність інформації. Асиметричністю називається така ситуація, коли частина учасників ринку володіє інформацією, якою не володіють інші зацікавлені особи, що створює можливість зловживання асиметричністю інформації і призводить до погіршення суспільного добробуту.

Аналіз різноманітних інформаційних джерел [1—4 та ін.] показує, що асиметричність інформації почали займатися досить недавно. Тим не менше, вийшло вже досить багато наукових праць з цієї тематики, на

основі яких вже зараз відбувається перегляд деяких постулатів сучасної економічної теорії. Результати дослідження даних проблем висвітлюються у працях Дж. Ейкерлофа, М. Спенса, Дж. Стігліца; В. Вікрі та Дж. Міррліса; Ж. Тіроля; С. Б. Авдашевої та Н. М. Розанової; В. С. Автономова; Н. Коноваленка; С. А. Пелиха, О. Р. Карачуна та інші.

Особливу увагу слід звернути на праці Дж. Ейкерлофа, М. Спенса та Дж. Стігліца, яким у 2001 році було присуджено Нобелівську премію за аналіз ринків з асиметричною інформацією. Саме після цієї події та подій 11 вересня 2001 р. світ нарешті звернув увагу на загрозу, яка наближається. До речі, раніше вважалося, що асиметричність інформації може бути присутня лише на ринках країн, що розвиваються, але дослідження спростували цю тезу.

Але ж як саме асиметричність інформації завдає шкоди ринкам? Уявімо собі, що виробник не може обирати якість своєї продукції — його товар має або високу або низьку якість. Якщо споживач не може відрізнити товар високої якості від товару низької якості, то продавець гіршого товару отримує більший прибуток (так як ціни високоякісного і неякісного товарів, на відміну від собівартості, різняться не істотно). Що ж робить споживач? Якщо він очікує, що саме товар з низькою якістю йому більш за все «підсунуть», то ціна, яку споживач згодний буде заплатити за товар невідомої якості, може виявитися настільки низькою, що виробник високоякісного товару може навіть не покрити власних витрат. У такому випадку виникає наступна проблема: чим з більшою ймовірністю споживач очікує, що йому продадуть саме товар низької якості, тим вірогідніше, що він його і отримає.

Тепер візьмемо до уваги послуги. Наведемо приклад з ринку праці. Припустимо, що підприємству необхідно прийняти на роботу 10 нових робітників, а ймовірність зустріти «хорошого» чи «поганого» робітника становить 50 %. «Хороший» робітник виробляє продукції вдвічі більше від «поганого». Нехай, фонд заробітної плати становить 3000 гр. од. В такому випадку заробітна плата хорошого робітника має становити 400 гр. од., а поганого — 200 гр. од. Але роботодавець не в змозі розпізнати хорошого робітника від поганого, тому він встановлює заробітну плату на рівні 300 гр. од., тим самим погіршуючи становище «хорошого» працівника. Таким чином, «хороший» робітник має прагнути придбати якусь ознаку, яка б відрізняла його від «поганого» (диплом, сертифікат, свідоцтво про кваліфікацію тощо). І знову ж таки, це не вирішує проблеми, адже «поганий» працівник прагнучиме будь за що отримати такий же диплом.

Прикладами таких ринків можуть слугувати: ринок вживаних автомобілів або телефонів, продовольчий ринок, ринок страхування, молочний, фармацевтичний ринки, ринок консалтингових послуг та інші.

До інструментарію пом'якшення негативного впливу від асиметричності відносять: стандарти, сертифікати, контроль рекламної активності, гарантії, репутація, надмірні витрати, низька вхідна ціна та інше.

В такому разі виникає цілком закономірне питання: якщо існує так багато способів захисту від недобросовісних конкурентів і методів збору інформації, то чому ж тоді з кожним роком невизначеність на світових ринках постійно зростає, а негативні явища пов'язані з асиметричною інформацією стали глобальними?

Неповнота (асиметричність) інформації може бути викликана наступними причинами:

- отримання інформації пов'язано із затратами ресурсів. Суб'єкт не буде платити за інформацію більше, ніж вона принесе доходу;
- не завжди інформація надійна. Навіть якщо інформація, яку суб'єкт отримав сьогодні, і була точною, то вже завтра вона може застаріти;
- суб'єкти просто не в змозі обробити весь доступний обсяг інформації. Вони вимушені відбирати інформацію, частина якої втрачається;

Таким чином, бачимо, що дана предметна область все ще позбавлена необхідного науково-методичного забезпечення, а окремі праці носять вибіркового характер. Автор цієї статті сподівається продовжити дослідження даної теми в таких предметних областях, як: проблеми взаємодії фірм зі споживачами та моделі поведінки фірм в умовах асиметричності.

Література

1. 50 лекцій по мікроекономіці: Учень / Редкол.: В. С. Автономов і др. — СПб.: Економічна школа, 2000. — Т. 2. — 645 с.
2. Коноваленко Н. Створення кредитного бюро як альтернатива вирішення проблем асиметричності інформації на ринку кредитування України // Економіка, Фінанси, Право, 2003. — № 9. — С. 18—22.
3. Пелих С. А., Карачун О. Р. Аналіз виникнення неустойчивості банківського сектора методами асиметрії інформації // Фінанси, 2003. — № 3. — С. 69—72.
4. Юзвішин І. І. Основи інформаціології: Учебник для высш. и сред. учеб. заведений. — 2-е изд. — М.: Информациология, 2000. — 517 с.

Ю. О. Шумило (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНА ТЕХНОЛОГІЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розквіт доби легких грошей, період невизначеності і відсутності правил гри в українському бізнесі залишився в минулому. Посилення контролю зі сторони держави, запекла конкуренція, прихід інвесторів, брак привабливих ринкових сегментів вимагають від підприємців все більших зусиль для утримання завойованих раніше позицій на ринку. До керівників поступово приходить розуміння потреби розвитку бізнесу і розширення сфер впливу шляхом вдосконалення методів і процедур управління у своїй організації. В умовах невизначеності зовнішнього середовища характерною ознакою вітчизняної економіки є високі

комерційні ризики, які можуть бути знижені за допомогою використання ефективних технологій планування, обліку і контролю фінансових потоків та результатів діяльності підприємства.

Наявність ефективних технологій управління фінансами стає головним фактором життєздатності організації, тобто ефективність роботи підприємства прямо залежить від стану внутрішньофірмового планування. Створення такої системи на підприємстві — це важливий процес, який вимагає відповідних ресурсів, навичок та вмінь. Одним з можливих варіантів вирішення поставлених проблемних питань є впровадження бюджетування в організаціях.

У підтвердження висловленої вище думки, приведемо цікаве наукове дослідження вітчизняного науковця С. В. Онищенко, яке присвячене обґрунтуванню ефективності впровадження бюджетування на підприємствах залежно від розмірів самих цих підприємств. Проанкетовано 205 підприємств (табл. 1), які використовують бюджетування, серед яких 48,3 % — малі, а 83,3 % — середні й великі підприємства [3, с. 32].

Таблиця 1

ОСНОВНІ ПОЗИТИВНІ АСПЕКТИ Й ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ ЗАЛЕЖНО ВІД РОЗМІРІВ ПІДПРИЄМСТВА (у %)

Результати впровадження бюджетування	Підприємство		
	мале	середнє	велике
1. Координація окремих видів діяльності	66,1	91,2	100
2. Координація дій підрозділів	58,4	82,6	100
3. Поліпшення процесів інформаційного обміну	57,9	78,2	100
4. Підвищення мотивації персоналу	62,6	82,6	90,5
5. Поліпшення фінансового результату на основі раціоналізації розподілу й використання ресурсів, оптимізації витрат	74,3	97,8	100
6. Підвищення якості й оперативності прийняття управлінських рішень	73,2	93,5	95,6
7. Поліпшення платоспроможності на основі управління грошовими потоками	75,6	91,2	100

Безумовно цікавими є виявленні за результатами цього дослідження закономірності. Безцінним доповненням було б проведення наступних досліджень відносно галузі, територіального розміщення підприємств, а також узагальнення результатів впровадження бюджетування відповідно до приведених вище кваліфікаційних ознак.

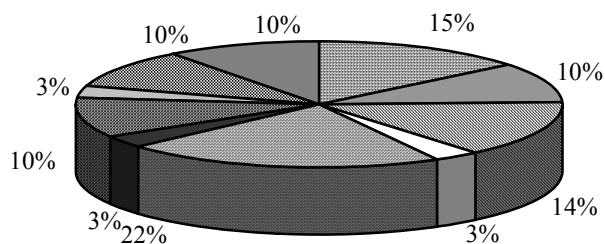
Ми намагалися з'ясувати, які саме переваги спонукають керівників підприємств до бюджетування, з якими проблемами вони стикалися протягом періоду впровадження цієї управлінської технології і відповідно які рекомендації можуть надати для початківців.



Рис. 1. Вивчення рекомендацій фахівців по організації бюджетування на підприємствах



Рис. 2. Вивчення проблем пов'язаних з системою впровадження бюджетування на підприємствах



- Бюджет дає чітке розуміння і можливість аналізу різних варіантів досягнення поставлених цілей
- Наявність бюджету гарантує, що керівники плануючи будуть приймати до уваги вплив зовнішніх і внутрішніх чинників
- Система бюджетів дозволяє ефективно планувати розподіляти і витрачати залучені ресурси та інші грошові кошти підприємства
- Складання бюджетів спонукає до розрахунку планових показників: рентабельність активів, власного капіталу та інше
- Шляхом складання бюджетів погоджується діяльність різних підрозділів та оцінка ефективної їх діяльності
- Підрозділам надається велика самостійність у використанні коштів
- Бюджетування можливе лише тільки при чітко організованій системі передачі інформації між підрозділами підприємства
- Бюджетування допомагає менеджерам нижчої ланки зрозуміти свою роль на підприємстві
- Позитивний вплив на мотивацію і корпоративний дух колективу
- Визначення вчасно «вузьких» місць на підприємстві

Рис. 3. Вивчення переваг, які пов'язані з процесом бюджетування на підприємствах

Література

1. Білик М. Бюджетування у системі фінансового планування // Фінанси України. — 2003. — № 3. — С. 97—109.
2. Мортиков В. Бюджетні обмеження діяльності підприємства // Фінанси України. — 2004. — № 1.
3. Онищенко С. В. Упровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах // Фінанси України. — 2003. — № 4. — С. 76—81.

С. В. Янікін (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

РОЛЬ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 1997—1998 РР. У РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Однією з дуже суттєвих та загрозливих проблем сучасності стали світові фінансові кризи. Кризи є суттєвою загрозою міжнародній економічній безпеці як кожної окремої країни, так всієї світової спільноти в цілому. Більше того, вони є циклічними. Такі реалії обумовлюють необхідність ґрунтовнішого вивчення проблеми виникнення та розробки механізмів попередження світових фінансових криз.

Питання фінансових криз підіймається у роботах багатьох економістів, зокрема, Анікіна А., Є. Балацького, І. Дроніна, А. Кудріна, Дж. Сороса, Дж. Сакса, Дж. Бредфорда ДеЛонга.

Розглядаючи причини виникнення кризи, варто звернути увагу на пояснення Дж. Бредфордом ДеЛонгом невідповідності між «теоретичним підходом», за яким, при знеціненні національної валюти, має спостерігатися піднесення за рахунок росту експорту, та дійсністю криз, за яких, насправді, спостерігався спад. На його думку, у традиційному підході, функція, яка визначає рівень інвестиційних витрат надто проста: інвестиційні витрати залежать лише від початкових інвестиційних витрат, облікової ставки та чутливості інвестиційних витрат від облікової ставки. Але ступінь фінансової кризи також є важливим та має бути врахованим. Даний показник обумовлений тим, що за кризи банки не зацікавлені кредитувати компанії, бо вони ймовірно знаходяться на межі банкрутства, а останні не зацікавлені вкладати кошти в інвестиційні проекти, бо мають потребу в ліквідних активах для погашення зобов'язань [1].

Аналізуючи Мексиканську кризу, особливо важливо прийняти до уваги причини, які викликали цю кризу. Ось які причини виділив А. Кудрін:

- лібералізація економіки була проведена без урахування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що призвело до різкого росту імпорту;
- торговельний та платіжний дефіцит досяг небезпечних розмірів, їх покриття дефіциту за рахунок зовнішнього фінансування;
- в структурі іноземних капіталовкладень переважали портфельні інвестиції, що створювало потенційну можливість втечі грошей;
- масовий приток іноземних кредитів збільшив зовнішній борг до 46 % від ВВП, що чинило тиск на економіку [2].

Наступною, наймасштабнішою кризою, яка вразила економіки багатьох країн, була Азійська криза.

Самою безпосередньою причиною негараздів стала невідповідність валютних курсів. Країни Південно-Східної Азії притримувалися неформальної угоди про прив'язку своїх валют до долара. Його стабільність спонукала місцеві банки та компанії брати кредити в доларах і конвертувати їх у місцеві валюти без хеджування; після цього банки надавали гроші у кредит та вкладали у місцеві проекти. Крім того, до причин даної кризи, на думку Дж. Сороса, можна віднести численні структурні недоліки, які були характерні для економік азійських країн. Більшість фірм знаходилися у сімейному володінні, а відповідно з конфуціанською традицією, сім'ї намагалися зберегти над ними контроль, а отже радше вдавалися до залучення кредитів, ніж до випуску акцій [6]. Також причиною став високий ступінь відкритості та лібералізованості економік багатьох азійських країн [4].

Багато економістів насьогодні вважають, що потенційним джерелом наступної кризи можуть стати США, а про масштабність та глибину потрясіння в результаті такого розвитку подій можна лише здогадувати-

ся [3]. Тому існує об'єктивна необхідність розроблення ефективної системи попередження та подолання криз.

До механізмів попередження криз можна віднести наступні:

- розвиток нагляду за учасниками ринків, контролю за рухом іноземного капіталу, що дає можливість країні згладжувати різкі притоки капіталу на стадії пожвавлення економіки та, відповідно, уникнути крупного відтоку засобів у післякризовий період [5];

- відмова від прив'язки національної валюти до іноземної;
- завчасне створення резервів, що вирішило б борговий аспект криз;
- ідентифікація кризових явищ та подальша боротьба з ними методами грошово-кредитної політики, які будуть гальмувати інфляційні процеси;
- стимулювання вкладання в економіку прямих іноземних інвестицій;
- недопущення стрімкого зростання імпорту та пригнічення вітчизняних товаровиробників.

Особливо вразливими до криз стають країни, які розвиваються. Україна належить до таких країн. Тому об'єктивною необхідністю є застосування описаних вище превентивних заходів урядом. Лише за таких умов Україна зможе досягти досить значних результатів і, разом з тим, почуватися у безпеці.

Література

1. http://www.j-bradford-delong.net/macro_online/ifc/ifc.html
2. http://www.vedi.ru/o_cr/cr0018_r.htm
3. <http://world-markets.narod.ru/mfc.htm>
4. <http://rusotechstvo.narod.ru/finansy/f61.html>
5. *Корищенко К.* Роль регулювання движенья міжнародного капіталу в предотвращении финансовых кризисов // Деньги и кредит. — 2001. — № 1. — С. 47—50.
6. *Сорос Дж.* Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1999.

М. І. Яременко (ф-т економіки АПК, V курс)

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Реформування аграрних підприємств привело до створення акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю, сільськогосподарських кооперативів. На сьогодні більша половина великих і середніх аграрних підприємств функціонують як господарські товариства.

До 2003 року порядок створення господарських товариств регулювався Законом України «Про господарські товариства», а з 01.01.2003 р. ще й Господарським та Цивільним Кодексами.

Акціонерні товариства можуть створюватися у вигляді відкритих чи закритих акціонерних товариств. Мінімальний розмір статутного капіталу повинен бути 1250 мінімальних з/п. ($1250 \cdot 290 = 362\,500$).

Емісія акцій при створенні ВАТ включає в себе їх розміщення як серед засновників, так і шляхом відкритої підписки серед невизначеного кола осіб. Засновники повинні мати 25 % акцій статутного капіталу та утримувати їх строком не менше 2 років. У випадку розподілу всіх акцій між засновниками, при формуванні ЗАТ вони повинні внести до дня скликання установчих зборів не менше 50 % номінальної вартості акцій. Строк відкритої підписки на акції не може перевищувати 6 місяців. Інформація про підписку має бути опублікована.

До дня скликання установчих зборів особи, що підписалися на акції, повинні внести (із врахуванням попереднього внеску) не менше 30 % (для ВАТ) чи 50 % (для ЗАТ) номінальної вартості акцій. Відповідно до ст. 33 ЗУ «Про господарські товариства» акціонер у строки, встановлені установчими зборами, але не пізніше року після реєстрації акціонерного товариства, зобов'язаний оплатити повну вартість акцій. При цьому згідно зі ст. 8 Закону «Про цінні папери та фондову біржу» передбачених статуту у випадках акції можуть бути оплачені шляхом передачі майна. Так, ст. 13 Закону України «Про господарські товариства» наділяє засновників правом покривати вартість акцій внесками у вигляді не лише грошових коштів, а й будинків, споруд, цінних паперів, нематеріальних активів. На практиці внески також здійснюються не лише коштами, але ми вважаємо, що до моменту реєстрації, поки підприємство не має статусу юридичної особи, вклад має бути здійснено лише грошима. Таку позицію можна обґрунтувати тим, що кожний внесок на покриття вартості акцій повинен бути підтверджений документом, де була б зафіксована його вартість. Це легко зробити, якщо внесок зроблено грошима. У разі внесення учасником активів на суму вартості акцій, то виникає питання щодо підтвердження факту передачі активів, адже саме АТ як юридична особа, ще не функціонує.

Існує думка, що початкові внески до статутного капіталу до моменту державної реєстрації АТ можна обліковувати на рахунках бухгалтерського обліку. Внесені грошові кошти в оплату вартості акцій відображають по дебету субрахунку 311 «Поточний рахунок в національній валюті» і кредиту субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами». На нашу думку, таке проведення неможливе, оскільки ймовірність існування АТ ще не визначена, а розмір статутного капіталу не закріплений у документах, фактично підприємство ще не існує, а лише має тимчасовий рахунок в банку, на який зараховують такі внески. Такий запис суперечить ст. 8 Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» (підприємство веде бухгалтерський облік з дня реєстрації і до дня ліквідації).

Для відображення в бухгалтерському обліку операцій зі статутним капіталом АТ можна використати Методичні рекомендації ДКЦПФР № 256. Згідно них, на дату реєстрації підприємства, перша проводка в об-

ліку здійснюється на суму зареєстрованого статутного капіталу з кореспонденцією: дебет 46 «Неоплачений капітал» і кредит 40 «Статутний капітал». Після дати реєстрації можна відображати господарські операції на рахунках бухгалтерського обліку, наприклад, суми початкових внесків по підписці на акції за кореспонденцією: дебет 311 «Поточний рахунок в національній валюті» і кредит 425 «Інший додатковий капітал». Такий запис не буде суперечить чинному законодавству, адже облік розпочато на дату реєстрації. Та виникає питання, чи можна провести списання сум у рахунок неоплаченого капіталу, адже остаточно ймовірність товариства ще не визначена, бо підписка на акції продовжується протягом 6 місяців. На нашу думку, кредитувати 46 рахунок можна лише після реєстрації результатів підписки в органах ДКЦПФР, оскільки товариство може бути визнано не заснованим. Лише після цього проводиться списання сум, отриманих у результаті підписки, на зменшення неоплаченого капіталу проводкою: дебет 425 «Інший додатковий капітал», кредит 46 «Неоплачений капітал». Всі інші внески, що надходять протягом року в покриття заборгованості за підпискою оформляються проводкою: дебет 311,301,15,20,28,671 та кредит 46. Облік бланків цінних паперів проводиться на позабалансових рахунках: прийняття на облік бланків акцій відображається по дебету 08 «Бланки суворого обліку», а видані сертифікати бланків акцій відображаються по кредиту 08 «Бланки суворого обліку». Податковий облік на даному етапі не ведеться.

Література

1. Цивільний кодекс України від 16.01.04.
2. Господарський кодекс України від 16.01.03.
3. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.91. № 1576-ХІІ.
4. Методичні рекомендації по бухгалтерському обліку операцій з формування статутного капіталу акціонерних товариств, затверджене рішенням ДКЦПФР від 10.06.03. № 256.
5. Статутний капітал: бухгалтерський та податковий облік / О. Пироженко — Х.: Фактор, 2003. — 80 с.