

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Соціально-економічний розвиток України

*на початку
XXI століття*

Збірник доповідей
76-ї наукової конференції
студентів КНЕУ

22—23 квітня 2009 р.

УДК 330.3
ББК 65.9 (4 Укр) я 54
3 41

Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття: 36. доп. 76-ї наук. конф. студ. КНЕУ. 22—23 квіт. 2009 р. / Відп. за вип.: М. І. Мирун, О. А. Петухова. — К.: КНЕУ, 2009. — 390, [2] с.

Збірник наукового доробку студентів університету присвячений підсумкам їх дослідницької роботи у 2008 році. Статтям притаманна наукова новизна з української державності, філософії, політології, економічної думки, юриспруденції. У збірнику вміщено наукові дослідження з менеджменту та маркетингу, фінансової та банківської системи, страхової справи, обліку, аналізу. Зокрема аналізуються формування конкурентоспроможної стратегії підприємства, людського капіталу, інвестиційного потенціалу, кредитування студентської молоді, розглядаються біологічні виробничі системи, впровадження антикризового управління тощо. Аналізуються проблеми управління талантами в системі менеджменту знань, адаптація першокурсників до університетських умов, обґрунтовуються напрямки розвитку вищої школи.

УДК 330.3
ББК 65.9(4 укр) я 54

Відповідальні за випуск

М. І. Мирун, канд. екон. наук, проф.,

О. А. Петухова

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

ЗМІСТ

<i>Абсальямова С. А.</i> Національна ідея України.	9
<i>Адамова А., Прокопова Н.</i> Сучасна демографічна ситуація в Україні . .	12
<i>Бабін О. В.</i> Компенсаційний пакет як винагорода за працю	15
<i>Байда А. В.</i> Ризики виникнення дефолту країн в умовах світової фінансової кризи.	18
<i>Бегменко А. В.</i> Стан та перспективи розвитку інвестиційної діяльності України	20
<i>Бібко К. О.</i> Україна — ЄС: відносини на перспективу	23
<i>Білозьоров А. В.</i> Діяльність кадетської партії в Україні у 1905—1917 роках	25
<i>Білун Г. Б.</i> Аудит придбання та виготовлення основних засобів . . .	28
<i>Бобров Д. М.</i> Порівняння класифікацій бізнес-стратегій за М. Портером та К. Омае	31
<i>Боброва К. І.</i> Порівняльна характеристика бачення проблеми кар'єрного зростання (тендерний аспект)	34
<i>Бугай М. О.</i> Історія виникнення українського кінематографа	36
<i>Буратчук Н. Ю.</i> Перспективні збільшення податкових надходжень до бюджету за рахунок податку з власників транспортних засобів.	38
<i>Бутенко О. С.</i> Конкурентоспроможність і ризик у сфері Інтернет-бізнесу	41
<i>Бутова В. Б.</i> Перешкоди розвитку малого підприємництва в Україні	44
<i>Величко Є. О.</i> Впровадження Solvency II для страховика в Україні в умовах фінансової кризи	46
<i>Верховод І. А.</i> Конфлікти в навчальній діяльності (у площині «вчитель — учень»)	49
<i>Вольська Н. І.</i> Математичні моделі інфляції, прогнозування інфляції в Україні в умовах кризи	52
<i>Глушковська А. О.</i> Інвестиційний клімат України	55
<i>Голуб Б. М.</i> Формування курсу національної валюти під впливом політики НБУ та Верховної Ради України	57
<i>Голуб Т. О.</i> Ринок туристичного страхування в Україні.	60
<i>Гомзар Ю. С.</i> Вплив похідних фінансових інструментів на світовому фінансовому ринку	63

<i>Горбатовська Ю. Г.</i> Методика та організація обліку й аналізу доходів і видатків загального фонду	65
<i>Гордієнко А. С.</i> Малобюджетні рекламні інструменти як запорука ефективного маркетингу при мінімальних витратах	68
<i>Гоцалюк Г. Ю.</i> Соціально-економічні наслідки ухилення та уникнення від сплати податків.	70
<i>Граділь Г. А.</i> Формування стратегії конкурентної поведінки підприємства	73
<i>Демченко А. А.</i> Особливості рефінансування Національним банком України комерційних банків в умовах економічної кризи . .	75
<i>Дерикот О. М.</i> Проблема справляння та формування місцевих податків	79
<i>Дідківська О. Р.</i> Інвестиційний потенціал як інструмент управління сукупною пропозицією у національній економіці	81
<i>Довженко О. Ю.</i> Становлення креативної економіки як новий етап розвитку постіндустріального суспільства.	83
<i>Дусик Р. О.</i> Перспективи створення та розвитку інтернет-банків в Україні	86
<i>Євтушенко О. О.</i> Кредитування студентської молоді	88
<i>Заглада Є. В.</i> Обґрунтування ставки дисконтування в умовах невизначеності	91
<i>Загородня І. Я.</i> Організаційно-правові засади боротьби з картельними змовами в Україні	97
<i>І. Зеленська А. Коваль, І. Котилівська</i> Застосування порівняльного методу до оцінки нерухомості	99
<i>Зубрицька А. В.</i> Полтавська битва: «святкування» чи «відзначення» (до 300-річчя цієї славнозвісної події)	103
<i>Зубченко І. В., Опульська К. Ф.</i> Проблеми безробіття в Україні: сучасний стан та шляхи вирішення	105
<i>Іщенко Т. В.</i> Оцінка інвестиційної привабливості проектів	108
<i>Кабалдіна Х. О.</i> Математична модель та методи розв'язання транспортної задачі	118
<i>Казакова О. А.</i> Методи та моделі прийняття рішень на фондовому ринку	121
<i>Каменюк К.</i> Кіберзлочини — проблема третього тисячоліття	123
<i>Кваша І. М.</i> Розробка бюджетної політики в Україні на середньострокову перспективу	126
<i>Кіна О. М.</i> Світова економічна криза та її вплив на формування цін на продукцію АПК України	128
<i>Клімова В. В.</i> Шляхи вдосконалення захисту економічної конкуренції у сфері господарювання.	132
<i>Кобець О. Ю.</i> Проблеми міжнародно-правового регулювання інвестиційної діяльності.	134

<i>Кобизський А. В.</i> Особливості міжнародної маркетингової діяльності в умовах світової економічної кризи.	137
<i>Ковтун А. А.</i> Транснаціональні корпорації в умовах глобалізації та їх вплив на національні економіки.	140
<i>Ковчан В.</i> Конституційна реформа і її вплив на правовий статус Президента України.	143
<i>Козар Р. І.</i> Проблеми конкурентоспроможності України після вступу до СОТ в умовах подолання кризових явищ в економіці	146
<i>Козійчук В. В.</i> Облік інвестиційної нерухомості.	148
<i>Константинов С. В.</i> Відповідальність за податкові правопорушення . .	152
<i>Корчагіна Ю. Г., Присяжна М. С.</i> Особливості японського маркетингу	155
<i>Костомаха В. О.</i> Постать гетьмана Лівобережжя Івана Мазепи в сучасній історії України.	158
<i>Кохан О. В.</i> Проблема доларизації економіки України, її причини та наслідки	160
<i>Кошель Д. О.</i> Організація лізингу в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи активізації.	163
<i>Кравчук І. М.</i> Ефективність функціонування діючої податкової системи в умовах світової фінансової кризи	165
<i>Краснощок К.</i> Нюрнберзький трибунал і його місце в системі міжнародного права після Другої світової війни	168
<i>Кудрицька А. О.</i> Оцінка різних методичних підходів до аналізу прибутку підприємства.	173
<i>Кузнєцов Є. В.</i> Задача комбінаторики при визначенні знаків держреєстрації автомобілів	176
<i>Каліцька О. Б.</i> Афганське питання в сучасній світовій політиці	178
<i>Кушнір А.</i> Роль соціальної сфери у формуванні людського капіталу . .	181
<i>Лахтунова О. С.</i> Сучасний стан перспективи розвитку законодавства України у сфері економічної конкуренції	183
<i>Ленін Д. О.</i> Співробітництво України та МВФ в умовах фінансової кризи	186
<i>Литвин В. О.</i> Можливості застосування методу реальних опціонів для оцінювання інвестиційних проектів.	190
<i>Литвин Н. А.</i> Розвиток банківської системи України.	193
<i>Магурчак Т. П.</i> Актуальні питання бюджетного фінансування науки в Україні	196
<i>Мазур Р. О.</i> Традиційне кумівство як різновид корупції: політекономічний аспект	199
<i>Маковська М. В.</i> Аналіз процентної політики українських банків. . .	201
<i>Максименко Ю. В.</i> Розвиток системи підтримки міжнародної економічної діяльності в умовах членства України в СОТ	204

<i>Мацевич О. В.</i> Доцільність пропорційності системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні.	210
<i>Миклуш М. І.</i> Вступ України в СОТ як передумова євроінтеграції . . .	213
<i>Михайлова Ю. М.</i> Генеральна тарифна угода як елемент соціального партнерства	215
<i>Мішкур О. В.</i> Біонічні виробничі системи	218
<i>Моїсеєнков О. О.</i> Збалансованість в економіці сучасного підприємства: сутність, системи управління, інструменти досягнення.	221
<i>Морковіна Ю. І.</i> Феномен маски: історія та сучасність	224
<i>Морозова В. В.</i> Шляхи підвищення ефективності податку з доходів фізичних осіб в Україні.	226
<i>Морозюк О. І.</i> Україна-ЄС: реалії та перспективи	229
<i>Morozuk O. I.</i> Ukraine-European Union: realities and perspectives . . .	231
<i>Мороїд А. А.</i> Барокові тенденції в українській літературі	233
<i>Москвін Б. Ю.</i> Проблеми впровадження підсистеми антикризового управління на вітчизняних підприємствах	236
<i>Моторний М. О.</i> Інформатизація діяльності медичної установи . . .	240
<i>Налобіна І. О.</i> Вплив фінансової кризи та реструктуризація фінансових посередників.	243
<i>Нелеп С. А.</i> Комерційна нерухомість як предмет іпотеки	245
<i>Нечипорук Н. В.</i> Методика та організація обліку і аналізу доходів і видатків спеціального фонду	248
<i>Опришко Д. І.</i> Мотивованість судових рішень — одна з гарантій права на справедливий суд.	251
<i>Орленко К. О.</i> Проблеми та технології взаємозв'язку інформаційних систем	253
<i>Острицька В. П.</i> Стійкі конкурентні переваги: основи ринкового зростання фірми	256
<i>Паньковецький О. Ю.</i> Венчурні інвестиції: світовий досвід та українські реалії	258
<i>Парандій О. В.</i> Інтернет-трейдинг: проблеми та перспективи розвитку в Україні.	261
<i>Паромов М. С.</i> Аутсорсинг у міжнародній маркетинговій діяльності	263
<i>Пархоменко Д.</i> Шляхи вдосконалення освітнього процесу. Активні методи навчання.	268
<i>Петренко І. П.</i> Інвестиції в альтернативні джерела енергії України: проблеми та перспективи	271
<i>Прима К. О.</i> Фразеологія як фрагмент мовної картини світу українців	273

<i>Проскурняк М. Г.</i> Практичне застосування інтелект-карт в навчальному процесі	276
<i>Процюк І. В.</i> Прогнози щодо ймовірності подолання фінансової кризи вітчизняними підприємствами	279
<i>Різніченко Г. Є.</i> Двоїста природа олігополії	281
<i>Розпутна О. М.</i> Оптимізація портфелю клієнтів підприємства: стратегічний та фінансовий аспекти.	283
<i>Руденко І. М.</i> Венчурний бізнес в Україні: проблеми та шляхи її подолання (на прикладі венчурного фонду Western NIS Enterprise Fund).	285
<i>Рябченко К. Р.</i> Аутсорсинг як форма мінімізації витрат підприємства	289
<i>Рябченко О. С.</i> Час як критичний показник у прийнятті управлінських рішень	292
<i>Савченко Є. Д.</i> Інформаційні системи транснаціональних корпорацій	295
<i>Савчук Г. С.</i> Франчайзинг як засіб мінімізації ризиків.	297
<i>Сайфуллін О. О.</i> Ключові інноваційні стратегії управління міжнародними компаніями	300
<i>Самійленко Г. В.</i> Поняття «імідж» та «етикет» у сфері бізнесу	303
<i>Сергійчук О. М.</i> Засоби аналізу даних на основі теорії фракталів	305
<i>Сілецька В. М.</i> Основи соціальної захищеності інвалідів в Україні	308
<i>Скляренко Д. І., Горбань М. І.</i> Рекламна діяльність страховика та її вплив на реалізацію страхових послуг	312
<i>Соколовський А. О.</i> Альтернативна грошова механіка як інструмент антикризового управління мезосередовищем	314
<i>Сотніков Р. В.</i> Іпотечне кредитування в Україні	317
<i>Степаненко Т. О.</i> Особливості нормативно-правового забезпечення конкурентоспроможності України в умовах подолання економічної кризи	320
<i>Стоєцька З. С.</i> Модель ідеального викладача	323
<i>Стратієвська О. І.</i> Співвідношення складу злочину «Одержання хабара» та складу адміністративного правопорушення, передбаченого Законом України «Про боротьбу з корупцією»	325
<i>Суботін Р. Ю.</i> Механізм координації «держави добробуту»	328
<i>Суховий М.</i> Закон Грешема в науці про гроші	330
<i>Термено І. В.</i> Модель L.A.I.D.A.	333
<i>Тимошук Т. В.</i> Штучний інтелект	336
<i>Тищенко А. М., Катаєва А. Ю., Клекоцюк М.</i> Етичний кодекс студента КНЕУ	339
<i>Тукало В. О.</i> Деякі результати числового моделювання антагоністичних взаємин	342

<i>Туролєв Г. О.</i> Чилійська модель нарощення конкурентного статусу в умовах глобалізації	345
<i>Тютюкіна Л. С.</i> Кредитний ризик-менеджмент в умовах фінансової кризи	348
<i>Філоненко К. М.</i> Аналіз динаміки і структури зовнішньої заборгованості України	350
<i>Флоровський В. Є.</i> Використання інформаційних технологій у міжнародному маркетингу	353
<i>Харламов А. О.</i> Факторний аналіз економіки України в умовах кризи	355
<i>Хоменко Д. О.</i> Велика Теорема Ферма	359
<i>Хоменко О. О.</i> Перспективи розвитку органічного сільського господарства в Україні	361
<i>Цикра О. А.</i> Методи оцінки потенційних втрат лізингових компаній в умовах кризи	364
<i>Чамро Ю. О.</i> Особливості кредитування комерційними банками муніципального сектору економіки	367
<i>Цвірюк К. О.</i> Інноваційна діяльність підприємств під час кризи	370
<i>Чернобай О. Д.</i> Вплив європейської інтеграції на інвестиції в Україну	372
<i>Чона О. Ф.</i> Валютна політики національного банку України в умовах кризи	375
<i>Шаванова Т. Є.</i> Суверенні фонди як нові гравці світового інвестиційного ринку	377
<i>Шевалдіна М. Ю.</i> Оцінка технологічної діяльності України: стан і перспективи	379
<i>Шестакова О. О.</i> Особливості аудиту державного сектору України	382
<i>Юрчук В. С.</i> Управління знаннями як фактор прирощення інтелектуального капіталу організації	385
<i>Ярошевич Я. С.</i> Лексико-фразеологічні засоби образності у мові сучасної преси	387

НАЦІОНАЛЬНА ІДЕЯ УКРАЇНИ

Актуальність даної теми говорить сама за себе. Сьогодні багато політиків та науковців говорять про національну ідею та її важливість для України.

Але перш за все, давайте з'ясуємо, що ж таке ідея. **Ідея** — це те, що ми можемо побачити лише підсвідомо. Це суміш цілей, думок, уявлень та поглядів людини, що впливають на її поведінку та діяльність.

Національна ідея (НІ) — це все те ж саме, але на користь нації. Іншими словами, це ідея оптимальної поведінки людини у суспільстві; ціль нації. НІ відображає ціль на сенс існування нації (етносу) сьогодні та у майбутньому, беручи до уваги минулий історичний досвід та досвід інших етносів.

Але чому це так важливо для кожної нації віднайти свою НІ?

1. НІ — це стратегія виживання, процвітання та росту сьогодні та в майбутньому, вона об'єднує людей незалежно від їх особистих переконань та різноманітних групових та партійних ідеологій. НІ показує волю більшої частини населення у країні. «Разом нас багато, нас не подолати!» Пам'ятаєте?

2. НІ — це орієнтир не тільки для культурного, а також і для економічного та політичного розвитку. Вона впливає на міжнародну діяльність певної держави, її ділові відносини та здатність до інтеграції.

3. Нація не може існувати довгий період часу без НІ. Без такого орієнтиру інтелектуальна еліта та влада приведе націю до глухого кута. Якщо не має напрямку для нації куди йти, держава буде розірвана непорозуміннями у поглядах із середини.

Не дивлячись на всі ці переваги, існує 4 важливі проблеми, пов'язані з НІ:

1. Невидимість НІ. Як будь-яку іншу ідею, НІ не можна відчутти.

2. НІ є мінливою. Об'єкти та суб'єкти НІ живі і завжди мінливі. НІ вимірюється її наближеністю до заявлених цілей. Тому вона змінна.

3. Конфлікт поглядів. Ідеї живі поки вони розповсюджуються у думках. Існує 2 типи людей у державі — ті, що розуміють ідею, і ті, що не розуміють. Ті, хто розуміє, пояснює її іншим. Але, на жаль, останні розуміють ідею по-своєму і, в свою чергу, починають пояснювати її іншим. Недорозуміння ростуть дуже швидко.

Одного дня ті, хто розуміє, стомляться пояснювати (та переконувати) зрозумілі речі. Вони зламаються, або ж, якщо вони сильніші, почнуть ламати інших під себе. Таким чином, назріває конфлікт, іншими словами — спільна мета, але різні цілі. Та кінець кінцем усі конфлікти втрачають спільну ціль.

4. Наявність «ворога». Він може бути внутрішній та зовнішній. До внутрішніх ворогів належать президент, уряд та олігархи. Щодо зовнішніх, ними можуть бути як країни, так і інші регіони та політичні партії, навіть нації. Найкращими прикладами є США та Ірак, Росія та США.

Україна має своїх внутрішніх ворогів, але щодо зовнішніх Україна намагається утримувати спокійну та «позитивну для всіх» позицію. Нашою головною проблемою є те, що Захід та Схід України думають по-різному. Вони мають не лише різні погляди, а й різні політики та напрямки розвитку.

Деякі науковці вбачають нашу НІ у процесах інтеграції, особливо Євро- та НАТО-інтеграції. Але цій НІ не вистачає найголовнішого фактора — більшість людей країни мають мислити в одному напрямку. Така НІ розірве Україну.



Як відомо, нація — це община людей, поєднана спільним майбутнім. Найважливішим у цьому визначенні є слово «майбутнє». НІ, відповідно, — це напрямок куди йти та за що боротися. Сотні років наша нація намагалася об'єднатися та жити разом у мирі. Наш народ вбачав своє майбутнє у незалежності та свободі. Ця НІ привела нас до нашої мети. Але зараз ми все ж маємо кризу НІ. На нашу думку, це нормально, адже Україна наразі знаходиться у «буферній-зоні» між минулою НІ та новою. Наша мета — це створити її якнайшвидше.

Нова НІ має стосуватися самої України, її землі. Наші зелені ліси, золоті луки, прекрасні річки та озера завжди були священними для українців. І тому ми об'єднаємося, в разі, коли щось буде їм загрожувати. Саме ця ідея миру, стабільності та процвітання для всіх, хто проживає на території України, є тим, що розуміє та приймає кожен з нас. Для нас важливо не лише жити багатоманітним, а й жити на своїй території як хазяї, а не як раби.

Тому така орієнтована на Україну НІ змусить людей забути про всі регіональні відмінності та нагадає нам, що ми всі ОДНА країна і ніщо не роз'єднає нас, народжених та проживаючих на Україні. Глибоко у наших серцях ми любимо Україну і хочемо, щоб вона була успішною. Тому, відкріймо наші серця!



І на кінець, хотілось би перефразувати слова Джімі Хендрікса: «Коли влада любові переросте любов до влади, наша країна зазнає мир та процвітання!»

СУЧАСНА ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Сучасний стан демографічної ситуації в Україні непокоїть кожного її громадянина незалежно від соціального статусу, адже за 18 років незалежності за відносної відсутності катастрофічних подій природного чи соціального характеру, чисельність населення нашої країни зменшилася майже на 5,8 млн осіб. Демографічними дослідженнями займається багато науковців, зокрема Е. Лібанова, Ф. Заставний, І. Прибиткова, В. Стешенко, А. Вишневський, О. Макарова, П. Шевчук, З. Пальян, В. Джамал. Проте, не зважаючи на значну кількість робіт, аналізу даних за останні роки поки що не приділено достатньо уваги, хоча вони є надзвичайно необхідними для формування ефективної демографічної політики держави. Оперуючи офіційною статистикою за 2007—2008 роки, ми зробили спробу описати тенденції розвитку та сучасний стан демографічної ситуації в Україні.

Демографічна ситуація в нашій державі визначається багатьма факторами. Найважливішим серед них є відтворення населення. Розглянемо його показники. Загальний коефіцієнт народжуваності у 2008 році становить 11 ‰. У період 1990—2001 рр. він зменшувався з 12,6 до 7,7 ‰, проте, за останні 7 років народжуваність зросла на 3,3 ‰. Найвищі показники спостерігаються на заході країни: Рівненська (14,8 ‰), Закарпатська (14,7 ‰), а також Волинська та Івано-Франківська області. Значно гірша ситуація склалася на сході та північному сході, особливо в Чернігівській області, де коефіцієнт народжуваності найнижчий в Україні (8,9 ‰). Сумарний коефіцієнт плідності у 2008 році в Україні становить лише 1,3 ‰, тоді як у 1990 році майже кожна жінка дітородного віку мала змогу народити дві дитини (коефіцієнт складав — 1,85 ‰). Частка дітей, народжених жінками, які не перебували у зареєстрованому шлюбі, постійно збільшується. У 1990 році цей показник становив 11,2 %, тоді як у 2008 році — 20,9 %. Тому тепер кожен п'ятий малюк народжений поза шлюбом. У 2008 році найбільша кількість немовлят була народжена в період з липня по жовтень (у липні майже 49,7 тис.), а найменша — у березні (35,6 тис.), тобто зимово-весінний період відзначився непродуктивністю. За даними 2007 року показник народжуваності в сільській місцевості був більшим, ніж у міській на 0,8 ‰ (10,7 та 9,9 ‰).

Загальний коефіцієнт смертності у 2008 році становить 16,3 ‰. З 1990 року він збільшився на 4,3 ‰. Максимальний показник зафіксований у 2005 році (16,6 ‰). Найвищий рівень смертності спостерігається в Чернігівській області (– 21,1 ‰), а також Сумській, Житомирській та Полтавській областях. Більш сприятлива ситуація склалася на заході країни: у Закарпатській (13 ‰), Рівненській, Львівській, Чернівецькій, Івано-Франківській областях. Серед основних причин смерті 68 % склали хвороби системи кровообігу, 13 % новоутворення, 9 % — зовнішні причини. У 2007 році загальний коефіцієнт смертності в сільській місцевості склав 20,1 ‰, а у міській 14,7 ‰.

Отже, у 2008 році коефіцієнт природного приросту становить – 5,3 ‰, тобто в Україні і надалі продовжується процес депопуляції населення. Від’ємного значення цей показник набув у 1991 році, коли вперше в Україні смертність перевищила народжуваність (показник природного приросту склав – 0,8 ‰). Ці тенденції зберігалися аж до 2005 року, коли демографічна криза набула катастрофічного рівня (– 7,6 ‰). За останні три роки ситуація відносно поліпшилась. Найнижчі коефіцієнти природного приросту зафіксовані в Чернігівській (– 12,2 ‰) та Сумській (– 9,6 ‰) областях. Кризова ситуація спостерігається майже в усіх областях України, крім Закарпатської (1,7 ‰) та Рівненської (0,7 ‰). За даними 2007 року у сільській місцевості природний приріст склав – 9,4 ‰, у міській – 4,8 ‰, тобто в селах населення скорочується майже в 2 рази швидше.

Крім того, в Україні високі показники дитячої смертності. У 2008 році коефіцієнт смертності дітей до 1 року становить 10 ‰, тобто кожне соте народжене живим немовля помирало. При цьому, хлопчиків помирає на 14,6 % більше ніж дівчат. Найвища смертність притаманна урбанізованим областям, перевантаженим підприємствами важкої промисловості: Луганській (14,4 ‰), Донецькій та Кіровоградській, найнижча — на півночі країни: Київській (7,5 ‰), Житомирській та Волинській областях.

Населення України здавна характеризувалося високим коефіцієнтом шлюбності. У 2008 році він становить 7 ‰. У 1991 році була зафіксована найбільша кількість шлюбів — 9,5 ‰, а в 2000 році найменша — 5,6 ‰. Коефіцієнт розлучуваності по Україні у 2008 році становить 3,6 ‰, тобто майже кожний другий зареєстрований шлюб розпадається. Цікаво, що протягом 1990—2008 років кількість зареєстрованих розлучень майже не змінювалась. За показником «міцності шлюбу» лідерську позицію традиційно займає західний регіон України, особливо

Закарпатська область (2,3 ‰). Найвищі коефіцієнти розлучуваності спостерігаються на сході та півдні країни, де виділяється Миколаївська область (4,2 ‰).

Статеві-вікова структура населення істотно впливає на демографічну ситуацію в країні, — саме вона визначає базу для формування нового покоління. В Україні переважає жіноче населення. У 2008 році жінки склали 54 % від загальної чисельності населення, чоловіки відповідно 46 %, тобто на 100 жінок припадає лише 85 чоловіків. Значні відмінності за статевим критерієм спостерігаються у середній тривалості життя. Жінки живуть у середньому 74 роки, чоловіки — 62,5 роки, тобто на 11,5 років менше. В Україні продовжує активно відбуватися процес старіння нації. Якщо у 1990 році вікова категорія «0—14» складала 21 %, то у 2008 році — лише 14 %. Проте, суттєво збільшилась частка людей працездатного та похилого віку.

Значний вплив на деформацію демографічної ситуації спричиняє зовнішня міграція, що в Україні має хвилеподібний характер. У період з 2000 по 2004 рр. сальдо зовнішньої міграції було від'ємним і змінювалось від – 47 до – 8 тис. осіб. У 2005 році цей показник набув додатного значення (4,5 тис. осіб). Протягом останніх років сальдо міграції збільшувалось (16,8 тис. осіб — 2007 р.). У 2008 році цей показник зменшився до 14,9 тис. осіб.

До соціальних факторів, що впливають на демографічну ситуацію в країні, належать: рівень реальних доходів населення, ціни на споживчі товари і послуги, наявність житла у молодих сімей, розмір оплати за житло і комунальні послуги, рівень медичного обслуговування. Серед історичних факторів учені виділяють: світові війни, Перша та Друга світові війни, голод в Україні (1920—1922, 1946—1947), голодомор (1932—1933), масові репресії 30-х, 40-х, першої половини 50-х років, Чорнобильська трагедія (зарєєстровано постраждалих 2,5 млн), активні еміграційні процеси.

Підсумовуючи все вищеописане, ми можемо зробити висновок, що згідно з останніми статистичними даними Україна продовжує залишатися в стані глибокої демографічної кризи, яка характеризується звуженими відтворенням населення, процесами депопуляції та старіння нації. У цих умовах очевидно є необхідність проведення виваженої демографічної політики. Серед основних її напрямків, на наш погляд, повинні бути: відродження української духовності, національних цінностей та традицій; забезпечення економічних передумов уповільнення процесів депопуляції; збереження і поліпшення здоров'я населення.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 05.04.2009 р. Загол. з екрану.
2. Прибиткова І. М. Демографічна ситуація в Україні наприкінці ХХ ст. // Наукові записки. Том 20, Спецвипуск: у 2-х част. Част. 2. — К.: КМ «Academia», 2002. — С. 360—367.
3. Про схвалення Концепції демографічного розвитку на 2005—2015 роки / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 жовтня 2004 р. № 724. — р. 2719.
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік. — К.: Техніка, 2008. — 645 с.
5. Стеценко С. Г. Демографічна статистика з основами демографії. — К.: Вища школа, 2005. — 415 с.

О. В. Бабін (ф-т управління персоналом та маркетингу, IV курс)

КОМПЕНСАЦІЙНИЙ ПАКЕТ ЯК ВИНАГОРОДА ЗА ПРАЦЮ

В сучасній економічній літературі все частіше зустрічається термін «компенсаційний пакет». Зарубіжні автори його розуміють як сукупність фінансових і не фінансових винагород, які отримує працівник. Соціальна сутність його полягає у тому, що він відшкодовує витрачений час, фізичні чи розумові зусилля, а також враховує особливі вміння, креативність працівника тощо.

Розмір компенсаційного пакету визначається чинниками, які представлені у вигляді формули:

$$R = S + K + M,$$

де S — skills — вміння; K — knowledge — знання; M — motivation — мотивація.

Вміння і знання формують основну частину заробітної плати (компенсаційного пакету), а мотивації, як сукупність мотивів до певного виду діяльності, визначають «змінну» частину винагороди. Тобто, вміння, знання і мотивації людини для отримання певного результату є диференціюючими чинниками винагороди за працю й таким чином визначають розмір компенсаційного пакету для окремого найманого працівника.

Структура компенсаційного пакету, що діє в компанії «Ernst & Young», найбільш широко вживана у практиці. Основними струк-

турними компонентами є компенсаційна та договірна складові. Перша поділяється на матеріальну і не матеріальну. До матеріальної входить фіксована частина, до якої відноситься базова заробітна плата, — це оклад, заробітна плата, яку отримує працівник відповідно до штатного розпису чи трудового договору. Вона не підлягає регулярному перегляду і не залежить від результатів діяльності працівника в даний період часу. Змінна частина — залежно від базової заробітної плати, визначається результатами діяльності працівника за певний період. Іншими словами, якщо результативність працівника знижується, то і відповідно преміальна частина заробітної плати також знижується. Виплати можуть проводитися регулярно за підсумками певного періоду (місяць, квартал, рік, кілька років) або після завершення проекту.

Складовими змінної частини є:

- гарантовані доплати — до них належать всі виплати, що гарантуються чинним законодавством, наприклад, ті, які визначені у Кодексі законів про працю: оплата у вихідні та святкові дні, оплата понаднормової роботи, а також грошові виплати, пов'язані з відшкодуванням витрат, пов'язаних з виконанням працівниками трудових обов'язків у несприятливих умовах праці, а також у зв'язку зі збереженням заробітної плати під час службових відряджень; доплати за суміщення роботи з навчанням;

- премії — це виплати за спеціальними системами стимулювання та за результатами роботи колективу за квартал (рік), а також премії до ювілейних дат тощо;

- виплати не постійного характеру — дані виплати пов'язані з інтенсивністю та креативністю роботи працівника, наприклад, за додатково виконану роботу, що не входить до службових обов'язків працівника; за новаторство;

- довгострокове стимулювання — це ті виплати, що пов'язані з характером діяльності працівника та іміджем компанії, тобто своєрідні компенсації працівникові за «вимушену тривалу відірваність від родини». Наприклад, працівника відправлено в довготривале відрядження, а йому роботодавець надає безкоштовні, тобто (оплачує) дзвінки рідним чи збільшує заробітну плату такого працівника на розмір, що дозволяє матеріально компенсувати сім'ї тимчасову його відсутність.

Нематеріальна складова компенсаційного пакету визначає поведінку та ефективність трудової діяльності працівників. Її обсяг буде прямо пропорційно залежати від чинників, що вплинули на прийняття співробітником рішення щодо вибору компанії, а також лояльність до неї: можливість досягнення високих результа-

тів, визнання заслуг колективом, суспільством, привабливість роботи, можливість професійного і кар'єрного росту та розвитку. До системи нематеріальних компенсацій «Ernst & Young» належать пільги — різноманітні виплати, які роботодавець використовує для збільшення основної та змінної частини заробітної плати. Вони включають: пенсійні програми, страхування життя (здоров'я), безвідсоткові кредити тощо. Ще одним елементом є послуги: корпоративні юристи, медична страховка, послуги перукаря та кравця. Третім елементом є вигоди: безкоштовне харчування, оплата мобільно зв'язку, навчання дітей тощо.

Другим компонентом компенсаційного пакету є договірна складова. Її формують: а) визнання, статус (фактично це чинник ринкової диференціації рівня оплати праці тієї чи іншої професії). Так, якщо певні фахівці (наприклад, програмісти) є тим ядром, що визначає рівень конкурентоспроможності всієї організації, у компаніях-конкурентах їх робота оплачується за підвищеними ставками, то дана професія буде коштувати дорожче ніж будь-яка інша незалежно від статусу (ієрархії) посад; б) комунікації. Даний фактор диференціації визначається тим, яким чином відбувається процес передачі інформації в організації та на якому рівні відбувається процес спілкування між працівниками та клієнтами. Отже, залежно від рівнів та стилів комунікаційних процесів буде визначено реальний розмір винагороди за працю; в) корпоративна культура як сукупність правил та цінностей, які явно чи неявно культивуються в компанії, визначає, поперше, статус професії, а по-друге, впливає на «лояльність» компанії щодо працівника, впливає на формування змінної частини винагороди за працю; г) бренд роботодавця — це все те, що має компанія. Вважається, що робота у компанії — це вже винагорода, тому компанія не може дозволити собі формувати компенсаційні пакети на рівні, що не відповідає бренду роботодавця. Тобто бренд визначає всі названі складові пакету.

Зважаючи на таку складну структуру компенсаційного пакету його дієвість визначатиметься з одного боку ефективністю діяльності організації, а іншого, раціональною та прозорою (зрозумілою) організацією оплати праці.

Література

1. *Ветлужских Е.* Стратегическая карта, системный подход и KPI: Инструменты для руководителей. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 204 с.

2. *Амстронг Майкл, Стівенс Тіна*. Оплата праці: Практичний посібник з побудови оптимальної системи оплати праці та винагороди персоналу / Пер. з англ. за наук. ред. Т. В. Герасимової. — Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. — 512 с.

А. В. Байда (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

РИЗИКИ ВИНИКНЕННЯ ДЕФОЛТУ КРАЇН В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Ризик дефолту — ризик того, що емітент боргового зобов'язання (позичальник) буде не здатним здійснювати своєчасні оплати по процентній ставці та основній частині боргу. Сьогодні все частіше лунають точки зору про неминучість проголошення дефолту, як наслідок світової фінансової кризи. У своїй статті я б хотіла дослідити саме це питання. Кризи, в принципі, є невід'ємною частиною економічного циклу і з кожної кризи необхідно зробити висновок. Сьогоднішня криза виникла не в один момент, а стала результатом нерозбірливої політики провідних країн світу, економічний курс яких підтримали більшість країн. Звичайно, криза відобразила і хибність багатьох наших уявлень щодо напрямів та результатів економічної політики країни, і застарілість механізмів регулювання діяльності на світових валютних та фінансових ринках. Кризова ситуація змушує, можливо, переглянути стратегії розвитку багатьох країн, особливо тих, які можна назвати системоутворюючими, наприклад, США, під вимоги яких було сконфігуровано і валютну систему, і енергетичну, і інвестиційну політику багатьох країн. Неконтрольованим останні 30 років було і зростання активності та особливості діяльності таких великих суб'єктів економіки, як ТНК. Можливо, ця криза є першою системною кризою з часів великої депресії, і вона змусить світову спільноту піти по повністю протилежній дотеперішній економічній траєкторії. Тому актуальність даного дослідження полягає у визначенні ризиків стикання країн з кризовими явищами, дослідженні впливу наростаючих кризових явищ на економіку країн, прогнозуванні заходів економічного впливу на мінімізацію загроз дефолту. Першою країною, яка оголосила про можливість дефолту під час нинішньої кризи, виявилась Ісландія, Центральний банк якої та націоналізовані фінансові інститути виявилися неплатоспроможними, а зовнішній борг перевищив обсяг ВВП у 12 разів. Існує кілька країн, для яких зберігається така ж можливість: Пакистан, Аргентина, Угорщина, Литва, Латвія, Естонія.

Одна з найважчих ситуацій у Східній Європі спостерігається також в Угорщині. Дефіцит її бюджету склав у 2007 році 5 % ВВП — найвищий рівень в Європі. Довгі роки в уряді практично була відсутня податкова база. З іншої сторони, частина податків не збиралась, щоб продемонструвати населення зростання добробуту у результаті вибору європейського вектору розвитку. Тому довгі роки економічне зростання фінансувалось за рахунок зовнішніх запозичень. На думку деяких експертів, дефолт загрожує також і Україні. Корпоративний і суверенний дефолт України та інших країн Східної Європи створюють загрозу всій європейській банківській системі. Результатом цього може стати падіння європейських індексів на фоні розпродажу інвесторам акцій європейських компаній. При цьому найбільші ризики у Австрії, так як близько 80 % ВВП країни — це обсяг кредитів, виданих країнам Східної Європи, а всі зобов'язання Східної Європи складають близько 1,5 трлн дол. США.

На основі проведеного дослідження було визначено шляхи для мінімізації загрози дефолту:

- прискорити темпи накопичення офіційних валютних резервів;
- реалізувати комплекс заходів структурної та зовнішньоекономічної політики, спрямованих на зростання обсягів національного експорту і стримування експансії імпорту споживчих товарів і послуг;
- оптимізувати системи оподаткування;
- стимулювати перш за все промисловий розвиток, а не сектор послуг; запровадити норматив адекватності капіталу для банківських установ відносно їх зобов'язань перед нерезидентами;
- створити дієву систему рефінансування НБУ довгострокових кредитів комерційних банків;
- посилити контроль за фінансовим станом державних підприємств-позичальників на міжнародних ринках і сприяти їхньому оздоровленню та дотримуватися обмежень на розмір дефіциту бюджету (3 % ВВП) і здійснювати зважену політику регулювання доходів населення;
- відновити кредитування реального сектору економіки;
- впровадити систему контролю за валютними курсами з метою уникнення різких їх коливань.

Жодна країна не зможе вийти з цієї кризи самостійно, і це один з основних її уроків. Виходом із ситуації кризи бачиться єдина глобальна програма економічних реформ, перш за все, в частині змін роботи світових регуляторів (СОТ, МВФ, Світового Банку), з обов'язковим врахуванням специфіки функціонування кожної

країни. В сучасних умовах, зустрічі лідерів провідних країн на рівні О-20 не спроможні визначити, що необхідно зробити для подолання наростання кризових явищ, на мою думку впровадження наднаціональних структур регулювання економіки буде актуальним, лише за умови чіткого розмежування сфер компетенції національних та наднаціональних інститутів. Узурпація повноважень однієї зі сторін та безконтрольне нарощування ліквідності банківської системи може призвести до найглибшої із криз та рецесій, з якими досі мала справу світова спільнота.

Література

1. *Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С.* Фінансовий словник. — 4-те вид., випр. та доповн. — К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк., ін-ту НБУ. — 2002. — 566 с.
2. *Красавина Л. Н., Смирнов А. Л.* Международный кредит: формы и условия. — М.: ЮНИТИ. 2003. — 327 с.
3. Міжнародні фінанси: підручник / за ред. Рогача О. І — К.: Либідь, 2003 — 784 с.
4. *Михайлов Д. М.* Международные расчеты и гарантии. — М.: ФКБ-ПРЕСС, 2006. — 330 с.
5. *Schmukler S.* Financial Globalization and Debt Maturity in emerging economies. — World Bank, 2003. — 29 p.
6. Національний банк України, статистичний бюлетень <http://www.bank.gov.ua>

А. В. Бегменко (юридичний факультет, IV курс)

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Слово «криза», написане китайською мовою складається з двох ієрогліфів: один означає «небезпека», другий — «слухна можливість».

Джон Кеннеді

Для забезпечення економічного зростання держави в умовах глобальних кризових економічних явищ, сприятливий інвестиційний клімат стає головною задачею України. Статистика свідчить, що інвестиції в Україну скорочуються. Якщо за підсумками пер-

шого півріччя 2008 року приріст прямих іноземних інвестицій склав близько \$ 7 млрд, то за останній квартал минулого року вони скоротилися майже на \$ 1,9 млрд, тобто чистий приплив прямих іноземних інвестицій став негативним. При цьому багато українських і західних експертів говорять, що поліпшення ситуації найближчим часом не варто очікувати. Мовляв, світова криза призвела до нестачі коштів у потенційних інвесторів. Більше того, деякі аналітики взагалі не радять інвесторам розглядати держави Східної Європи як об'єкт вкладень. Не виключено, що подібні автори намагаються охолодити інтерес до східноєвропейських активів до моменту остаточного їх знецінення.

Дійсно, світові фінансові активи, за експертними оцінками, подешевшали на \$ 50 трлн, і зрозуміло, що багато компаній думає, як би вижити самим. Однак експерти відзначають нерівномірність такого знецінювання — якщо ціна активів у розвинутих країнах зменшилася в середньому удвічі, то в Україні здешевлення склало від трьох до семи разів. А деякі компанії оцінюються в десятки разів нижче від торішньої вартості, що в принципі легко пояснити — тільки завдяки валютним коливанням вартість активів у нас знизилася майже удвічі. Це робить український ринок, попри всі ризики, особливо привабливим для потенційних інвесторів.

Говорячи про перспективи інвестиційної діяльності в Україні, варто наголосити на тому, що на думку аналітиків найбільша активність інвесторів в Україні спостерігатиметься в агропромисловому комплексі й споживчих секторах. Українські експерти відзначають, що цей рік у плані інвестицій пройде під знаком імпортозаміщення. Найпевніше, інвесторів цікавитимуть галузі, орієнтовані на внутрішній попит, із яких може відбутися заміщення імпорту. Зокрема це можуть бути сектори харчової чи легкої промисловості.

Окрім того, найближчий інвестиційний період ознаменується кількома специфічними рисами: по-перше — інвестори остаточно втратять інтерес до портфельних інвестицій — перевага віддаватиметься прямим інвестиціям, сьогодні немає сенсу купувати невеликі пакети акцій (менше 10 %). Навіть якщо інвестор не претендує на одноособову участь в управлінні компанії, він буде зацікавлений купити частку, що дозволить впливати на ухвалення рішення — зважаючи на економічну кризу на дивіденди наразі ніхто не орієнтується; по-друге — експерти прогнозують переорієнтацію інвесторів із гігантів на дрібні й середні компанії, адже останнім складніше протистояти кризі.

Крім того, можна виділити ще кілька моментів, які впливають на інвестиційний сектор в Україні на даному етапі.

По-перше, зараз інвесторам досить складно реально оцінити вартість українських активів, оскільки національний бізнес так чи інакше прив'язаний до курсу гривні, а він нестабільний. На разі кожен додатковий місяць гривневої стабільності додаватиме впевненості інвесторам.

По-друге, великі українські компанії, справи яких ідуть непогано, самі зацікавлені в покупці знецінених активів. Українських покупців у 2009 році потенційно може бути більше, ніж закордонних, адже в кризових умовах довгих транзакцій практично не буває. Якщо потрібно швидко продати бізнес, то вітчизняний покупець краще відчуває ситуацію. Між українськими бізнесменами такі угоди відбуваються протягом кількох тижнів, максимум одного-двох місяців, а іноземці так швидко купувати не здатні.

Важливим є також і те, що у порівнянні з минулим роком у політиці фундаментально мало що змінилося, у регуляторній сфері також особливих нововведень не додалося. Тому ризики для іноземних інвесторів в Україні сьогодні залишаються на рівні минулого року. Вважаю, що позитивним чинником для подальшого розвитку ринку інвестицій за сучасних умов мають стати нові закони «Про акціонерні товариства» та «Про внесення змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Вже на даному етапі учасники ринку спільно з державними регуляторами повинні готувати підґрунтя для майбутнього підйому ринку. Зокрема, це стосується вирішення питань щодо нестачі на ринку ліквідних фінансових інструментів, удосконалення біржової та депозитарної систем.

Основними напрямками розвитку українського інвестиційного бізнесу були такі: венчурне інвестування; інвестування коштів, залучених від фізичних осіб в акції, облігації та банківські депозити. У результаті кризи кожний з цих напрямків зазнав суттєвих втрат. Унаслідок падіння ринку нерухомості виникли проблеми у сфері венчурного інвестування. Фізичних осіб вже не можна вважати перспективними інвесторами.

В умовах глобальної фінансово-економічної кризи, закінчення якої не можна чітко спрогнозувати, перед інвестиційним бізнесом України постає проблема виживання. Учасникам ринку спільно з органами державної влади потрібно виробити нову парадигму існування інвестиційного бізнесу як сфери надання інвестиційних послуг для задоволення потреб держави, компаній реального сектора економіки та домашніх господарств.

Розумна політика полягає в тому, щоб забезпечити якщо не швидке, то постійне і неухильне поліпшення ситуації. Україні потрібна довгострокова стратегія стимулювання залучення інвестицій, закріплена в державній економічній політиці.

Література

1. Інвестознавство: Навчальний посібник / Череп А. В. — К.: Кондор, 2006. — 398 с.
2. *І. Г. Климова* Система інтересів учасників інвестиційного процесу // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 3. — С. 2—5.
3. *Пода В.* Інвестиції на низькому старті // Коментарі. — 2009. — № 10. — С. 8.
4. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія / Жаліло Я. — К.: НІСД, 2003. — 368 с.

К. О. Бібко (ф-т МеіМ, І курс)

УКРАЇНА — ЄС: ВІДНОСИНИ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Нинішня ситуація характеризується глобальною трансформацією усіх країн світу до нового якісного стану, нового типу цивілізації третього тисячоліття. В майбутньому велике значення буде мати інтеграція України в Європу. Україна широким фронтом виходить на західноєвропейський соціально-економічний простір. Таким чином самостійність України зовсім не означає її самоізоляції на міжнародній арені. Сучасні тенденції світового розвитку ставлять перед Україною нові проблеми та потребують від неї активної участі в їх рішенні.

Українська позиція і політика щодо ЄС.

Отримання статусу повноцінного члена ЄС як стратегічна мета України була вперше задекларована президентом України Віктором Ющенко одразу після його обрання на посаду від початку 2005-го року.

Хоча в дискусіях українських посадовців і політологів називалися кілька конкретних дат можливого набуття членства України в ЄС, на цей час офіційно Україні було запропоновано лише Європейську політику сусідства. Адміністрація президента поставилася критично до запропонованого статусу відносин у рамках сусідства, що спонукало нові спроби України по здобуттю повного членства.

У березні 2007-го року Україні було запропоновано укладення Договору про Зону вільної торгівлі з ЄС. Ця пропозиція хоча і викликала набагато схильнішу реакцію української держави, все ж не містила конкретних планів приєднання України до Європейського Союзу у найближчому часі. Деякі західноєвропейські політики говорять про тимчасову «стомленість від розширення» європейських інституцій.

Позиція ЄС і політика щодо України.

Для набуття членства в ЄС потрібна згода всіх країн членів. Деякі політики в ЄС мають сумніви щодо можливого членства України. В 2002-му році Комісар з Розширення ЄС Гюнтер Верхьоген сказав, що «європейська перспектива для України не означає обов'язково членство у найближчі 10—20 років, хоча це можливо».

У жовтні 2005-го року Президент Єврокомісії Жозе Мануель Баррозо сказав, що майбутнє України «в ЄС». Однак 9-го жовтня 2005-го року Європейська Комісія у новій редакції документа щодо стратегії розвитку зазначила, що реалізація планів розширення (Хорватія і республіки колишньої Югославії) може блокувати можливість вступу України, Білорусі і Молдови. Комісар Оллі Рен сказав, що ЄС має уникнути «занадто великого розширення» наголосивши, що поточний план розширення виглядає цілковито завершеним.

Українські оглядачі виділяють так звану «групу опору» прийняття України до ЄС. Зокрема при укладанні тексту Посиленої Угоди між Україною і ЄС у березні 2007-го року з нього були виключені усілякі згадування про перспективу членства. «Будь-які згадки про перспективу вступу України до Євросоюзу були виключені з проекту посиленої угоди Україна — ЄС через позицію Франції», пише впливове німецьке видання *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. Позиція Італії залежить від внутрішньої політичної ситуації в цій країні. Так під час передвиборчих перегонів в Італії уряд Сільвіо Берлусконі давав дипломатичні сигнали, що готовий підтримати євроінтеграційні прагнення України. Його політичний супротивник Романо Проді навпаки заявив, що «перспективи України вступити до ЄС є такими ж самими, як і в Новій Зеландії».

Основними етапами співпраці України і ЄС останніх років були: 2005—Рада Європейського Союзу надала Україні статус країни із ринковою економікою, черговий саміт 2008—Набуття чинності угод про спрощення візового режиму та реадмісію між Україною та ЄС, саміт ЄС—Україна (Евіан)

У найближчому майбутньому найбільш ймовірно, що ефективні відносини України з ЄС будуть здійснюватися через посередників.

Найстійкішими з них є, насамперед, провідні політичні сили сусідньої Польщі як члена ЄС, що має стійкі історичні зв'язки з Україною. На даному етапі функціонери ЄС наполягають на укладанні стратегічних відносин з Україною як з країною-сусідом.

Але в Україні є деякі **проблеми розвитку** її зв'язків з країнами ЄС:

- 1) подолання негативно впливаючих зовнішніх факторів, тобто господарського кризису, політичної та соціальної нестабільності;
- 2) поліпшення якісних характеристик вітчизняних товарів;
- 3) підвищення ролі держави;
- 4) підвищення якості продукції та надання товарного виду;
- 5) зниження рівня інфляції в українській економіці;
- 6) знаходження нових ринків збуту для українських товарів.

Література

1. Європарламент виступив за надання Україні перспективи членства в ЄС За матеріалами УБІАНДСТУ // <http://novynar.com.ua/politics/3172>
2. Україна залишається кандидатом № 1 на вступ до ЄС — у громадській думці європейців. Порівняльні таблиці TNS Sofres дослідження, січень 2007 // http://www.yes-ula'aine.org/ua/survey_January2007.html
3. Україна і Європейський Союз // <http://uk.wikipedia.org/>

А. В. Білозьоров (ф-т міжнародної економіки та менеджменту,
І курс)

ДІЯЛЬНІСТЬ КАДЕТСЬКОЇ ПАРТІЇ В УКРАЇНІ У 1905—1917 РОКАХ

Перший, установчий з'їзд конституційно-демократичної (кадетської) партії відбувся у Москві 12—18 жовтня 1905 р. Він прийняв статут і програму, яка була уточнена на II з'їзді в Петербурзі у січні 1906 р., який до назви додав «партія народної свободи». Лідерами кадетів були П. Мілюков, П. Струве, П. Долгоруков, В. Набоков, І. Петрункевич, В. Маклаков та ін. Кадетська партія сформувалася на основі «Союза освобождения» і «Союзу земців-конституціоналістів».

Програма кадетів вимагала встановлення конституційно-монархічного устрою з розподілом гілок влади, реформування місцевого самоврядування суду, введення загального виборчого пра-

ва, скасування станових привілеїв, визнання права робітників на страйки та 8-годинний робочий день, введення загальної безкоштовної освіти. Соціальною основою кадетської партії були високооплачувана інтелігенція, середня, переважно міська буржуазія, ліберальні поміщики. Але серед її членів були й селяни, робітники, студенти, ремісники та ін. У 1906 р. кадетська партія мала близько 300 відділів, де налічувалося понад 50 тис. членів. Кадети видавали газету «Речь», журнал «Вестник партии народной свободы». В українських губерніях у 1906 р. було близько 50 відділів кадетської партії з 9 тис. членів. Особливо активно діяли кадети Київської губернії, якими керував обласний комітет, до якого входили професор університету І. Лучицький, голова Київського товариства писемності В. Науменко, барон Ф. Штейнгель та ін. Українські кадети, зокрема, наполегливо домагалися скасування заборони української мови, права вільно користуватися нею. І все ж у більшості позицій українські кадети підтримували позиції центральних властей у Росії.

Українські кадети стояли за надання громадянських прав і політичних свобод: рівність усіх громадян перед законом, свободу совісті й віросповідання, слова і преси, зборів, спілок, пересування і виїзду за кордон, недоторканність особи і житла та ін. Намагаючись здобути вплив серед селянства, вони пропонували передати безземельним і малоземельним селянам державні, удільні, кабінетські землі, а також частину приватновласницьких за викуп за рахунок держави.

Варто звернути увагу на проблему українського самовизначення у відносинах російських та українських кадетів, адже саме в ньому полягала головна відмінність у поглядах та векторах діяльності кадетів в Україні.

Інтенсивно це питання почало підійматись з 1910 року.

Однак, кадети розгубили свій демократичний конституціоналізм і перейшли на позиції «войовничого націоналізму». Саме такий термін був вжитий головним ідеологом партій П. Струве. Відтепер його ідеалом став націоналізм англо-саксонського типу, який не боїться суперництва, ставить за мету прозелітизм, оскільки вірить у те, що не розчиниться у морі чужорідних елементів, а перетворить їх у себе.

Керівництво кадетів деякий час відмежовувалося від крайнощів П. Струве. Так, перед виборами до четвертої державної думи конференція кадетської партії ухвалила вважати статтю Струве «Загальноросійська культура та український партикуляризм» вираженням лише його, особистої точки зору. Звичайно ж україн-

ські кадети не могли залишитись осторонь проблеми і спробували обговорити проблему віч-на-віч у 1913 році. У жовтні на зустріч з активом партії були запрошені представники її Київського комітету: І. Полторацький, Е. Шольп, В. Косинський, М. Могилянський.

Але їхня позиція була занадто м'якою. Вони хотіли, щоб «на Україну дивилися як на область, що має право на автономію». У відповідь їм заявляли про необхідність продиктованих здоровим глуздом поступок національним меншинам, але стверджували, що постановка національного питання є край невчасною.

Після Лютневої революції кадети взяли активну участь у формуванні органів нової влади. Активною була партійна діяльність. Організовувалися мітинги, демонстрації, проводилися з'їзди, які мали на меті з'ясувати позицію партії до реалій нового формату. В цей час вирішення українського питання звелось партією до розширення місцевого самоврядування, тобто «провінційної автономії» і відтак заперечення політичної автономії. Але все більш зростаюча політична напруга (липень 1917 р.) змусила піти на деякі поступки. Так, на засіданні ЦК партії кадетів 2 липня обговорювалось ставлення партії до українського питання. Нарада відбувалась за участю представників від українських комітетів, зокрема Київського. Беручи до уваги побажання населення України, промовці вказували, що автономія може бути проголошена після скликання Установчих Зборів. 27 липня 1917 р. на вечірньому засіданні ЦК закладено принципи організації комісії з українського питання.

Отже, як бачимо, діяльність кадетів в Україні та щодо України мала досить велике значення для партії. Поступальний рух в українському питанні означав, те що керівництво розуміло, як важливо залучитися підтримкою українського відділення партії, а отже і досить широкого електорального поля в Україні. Можливо саме такої підтримки не вистачило кадетам для стабілізації ситуації у другій половині 1917 року, зокрема під час жовтневих подій.

Література

1. Політична історія України. — К., 2002. — Т. 1.
2. Солдатенков В. Ф. Українська революція. Історичний нарис. — К., 1999.
3. Съезды и конференции конституционно-демократической партии: В 3 т. — Т. 3. — Кн. 1. — М., 2000.

АУДИТ ПРИДБАННЯ ТА ВИГОТОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основні засоби є матеріальною основою економічної діяльності. Без них сьогодні не може існувати жоден господарський процес. Поліпшення використання основних засобів є одним із важливих резервів підвищення ефективності суспільного виробництва. Тому тема аудиту основних засобів є досить актуальною, оскільки у сучасних умовах господарювання керівництво підприємств, а також їх ділові партнери прагнуть одержати надійну інформацію про стан і використання основних засобів. Проте бухгалтерський облік і фінансова звітність не завжди надають реальні дані про основні засоби, через що втрачають свою корисність для внутрішніх і зовнішніх користувачів. У цьому випадку на допомогу приходить аудит як незалежна експертиза фінансових звітів та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність підприємств та організацій. Тож необхідність проведення аудиту обумовлюється потребою користувачів у інформації про реальний фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Під час проведення аудиту придбання та виготовлення основних засобів виникає потреба його планування, розподілу перевірки на кілька етапів та досягнення на кожному з них поставлених цілей. На стадії підготовки аудиторі потрібно досконало дослідити нормативно-правову базу, звернути увагу на внесені зміни та доповнення до законодавчих норм, які регулюють бухгалтерський облік та аудит. Упровадження положень бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 7 «Основні засоби», внесло розмежування бухгалтерського обліку та вимог податкового законодавства, тому господарюючі суб'єкти змушені вести подвійний облік стану й руху основних засобів. Відтак, аудитор при перевірці має звернути увагу на правильність відображення операцій із надходження основних засобів як у бухгалтерському обліку, так і відповідно до вимог податкового законодавства [1, с. 50].

На підготовчому етапі аудиторської перевірки, при здійсненні загального знайомства з підприємством-клієнтом, аудитор також з'ясовує склад основних засобів, їх види, рівень забезпеченості підприємства основними засобами, ступінь їх зносу, місцезонашування, їх технічні характеристики тощо. Важливою проблемою є оцінка надійності внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту (якщо такий є) основних засобів на підприємстві-клієнті [2, с. 36].

Аудит придбання та виготовлення основних засобів має охоплювати такі питання:

- оцінка організації синтетичного й аналітичного обліку придбання та виготовлення основних засобів у бухгалтерії підприємства і подальшого закріплення основних засобів за матеріально відповідальними особами на місцях їх експлуатації;
- визначення технічного стану та збереження основних засобів;
- своєчасність і правильність документального оформлення та відображення в бухгалтерському обліку надходження основних засобів;
- доцільність придбання та ефективність використання основних засобів;
- перевірка дотримання господарством податкового законодавства при виконанні операцій, пов'язаних з придбанням та виготовленням основних засобів [3, с. 54].

Під час перевірки використовуються як загальнонаукові, так і специфічні методи аудиту, а саме: фізична перевірка, документальна перевірка, підтвердження, спостереження, опитування, аналітичні процедури, узагальнення.

На першій стадії безпосередньої перевірки аудиторів слід перевірити правильність віднесення об'єктів до груп основних засобів, правильність їх визнання відповідно до визначених законодавством критеріїв. При цьому необхідно звернути увагу на складові частини основних засобів. Таким чином перевіряється правильність встановлення одиниці обліку — інвентарного об'єкта. Точне встановлення одиниці обліку основних засобів є однією з передумов правильної організації їх обліку [1, с. 52].

Також на початку аудиту необхідно забезпечити інвентаризацію основних засобів згідно з вибіркою, проведеною аудитором. Спеціально призначена комісія перевіряє основні засоби в натурі і відображає їх в інвентарних описах за вартістю [3, с. 54]. Аудитор досліджує попередні інвентаризаційні матеріали, виявляє, чи з усіма матеріально відповідальними особами укладено договори, чи всі основні засоби закріплені за ними. Результати виявлених відхилень (якщо такі є) разом із рекомендаціями аудитор формує в усній формі чи надсилає листа до керівництва досліджуваного суб'єкта господарювання [1, с. 50].

Розбіжності в документальному оформленні придбання та виготовлення основних засобів виявляють зіставленням сум, що наведені в інвентарних картках, та тих, які зазначені в описі інвентарних карток. Якщо розбіжності існують, варто з'ясувати причини та встановити винних осіб, а також надати конкретні рекомендації щодо поліпшення існуючого становища.

Операції з надходження основних засобів досліджуються згідно первинних документів і бухгалтерських записів за каналами їх надходження. При цьому звертається увага на правильність, своєчасність і повноту оприбуткування основних засобів [4, с. 128]. Одним із найважливіших аспектів аудиторської перевірки придбання та виготовлення основних засобів є перевірка правильності їх оцінки при надходженні на підприємство. Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» придбані (створені) основні засоби зараховуються на Баланс підприємства за первісною вартістю. Тому важливим завданням аудитора є перевірка правильності формування первісної вартості основних засобів. Аудитору слід пам'ятати, що по основних засобах визначається також справедлива вартість у випадку безоплатної передачі основних засобів та якщо основні засоби отримані внаслідок бартерних операцій або як внесок до статутного капіталу [5].

Головним джерелом придбання підприємством нового майна, що обліковується у складі основних засобів, є капітальні інвестиції. Вони є сукупністю затрат живої та уречевленої праці на здійснення довготермінових інвестицій, пов'язаних з новим будівництвом, включаючи реконструкцію, розширення та технічне переобладнання діючих основних засобів, придбання їх на стороні та ін.

Операції з капітальних інвестицій досліджують на основі затверджених документів, кошторисів, технічної документації і договорів з підприємствами. Аудитор перевіряє законність і обґрунтованість витрат на капітальні інвестиції, відповідність їх затвердженій технічній документації та джерелам фінансування. Досліджуються випадки безкошторисного і безпроектного будівництва [3, с. 57].

Аудит капітальних інвестицій дає змогу підприємствам вчасно відхилити нерентабельні та неефективні технічні проекти, визначити та обґрунтувати доцільність раніше здійснених капіталовкладень в об'єкти основних засобів, виявити джерела фінансування, проконтролювати поетапне прийняття рішень щодо втілення капітальних альтернатив, виявити недоліки бухгалтерського обліку капітальних інвестицій, обґрунтувати доцільність вкладених коштів у розвиток матеріально-технічної бази тощо.

Проведення вище зазначених процедур дозволяє викрити можливі порушення в обліку придбання та виготовлення основних засобів.

На завершальному етапі аудиторської перевірки аудитор складає проміжний звіт про стан бухгалтерського обліку придбання та виготовлення основних засобів і робить аудиторський висновок щодо достовірності, повноти і реальності подання основних засобів у фінансовій звітності підприємства-клієнта [2, с. 38].

Таким чином, на основі проведеного дослідження було зроблено такі висновки:

- на сьогодні аудит як вид контролю є необхідним та обґрунтованим, оскільки володіння достовірною інформацією є передумовою успішного функціонування суб'єктів господарювання;
- аудит основних засобів є дуже важливою складовою загального аудиту фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів, оскільки основні засоби є, зазвичай, найвагомішою складовою усіх активів підприємства;
- у свою чергу, надходження основних засобів на підприємство — це первинний етап, з якого починається їхній облік, а тому достовірність та безпомилковість даних на даному етапі надзвичайно важливі для подальшого їх обліку;
- дотримання вище згаданих складових аудиторської перевірки дасть змогу аудиторі охопити загальну картину організації обліку придбання та виготовлення основних засобів на підприємстві.

Література

1. *Кругляк Б., Гуменюк А.* Аудит основних засобів промислових підприємств: методичний аспект // Бухгалтерський облік і аудит. — 2007. — № 7. — С. 50—58.
2. *Петрик О.* Методологічні аспекти аудиту основних засобів підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. — 2001. — № 3. — С. 33—39.
3. *Бондар М.* Особливості аудиту основних засобів // Проблеми науки. — 2001. — № 2. — С. 53—60.
4. *Петрик О., Савченко В., Свідерський Д.* Організація та методика аудиту підприємницької діяльності. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2008.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. наказом Мініфіна України № 92 від 27.04.2000 р., зі змінами та доповненнями.

Д. М. Бобров (ф-т економіки та управління, спец. 6107, 4-ий курс)

ПОРІВНЯННЯ КЛАСИФІКАЦІЙ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ ЗА М. ПОРТЕРОМ ТА К. ОМАЕ

Важливим завданням теорії стратегічного менеджменту є аналіз вдалих стратегій компаній, надання уваги спільним рисам та пошук алгоритму створення успішної стратегії. Роль класифікації бізнес-стратегій підприємства полягає в систематизації різноманітних успішних стратегій, створенні бази для розвитку ключових компетенцій та надання рекомендацій щодо розвитку фірми.

Класифікації потрібні для ідентифікації стану фірми, вибору напрямку руху компанії та спрямування стратегічних зусиль, аналізу всіх можливих стратегічних альтернатив та для аналізу положення конкурентів.

При підготовці даної роботи, крім класифікацій М. Портера [5] та К. Омає [4] нами були вивчені класифікації бізнес-стратегій, такі як класифікація на основі стадій життєвого циклу галузі, матриця І. Ансоффа, класифікація на основі підходу Г. Мінцберга, ґрунтованого на ресурсах та ключових компетенціях, класифікація А. Юданова, який ділить стратегії за біологічним принципом та ін. [1, 2, 3, 7].

У процесі дослідження заявленої проблематики нами було зроблено висновки, що дозволили створити власну класифікацію бізнес-стратегій підприємства на основі вище названих класифікацій та ресурсного підходу.

Розглянувши запропоновані М. Портером генеричні стратегії (лідерство у витратах, диференціація, фокусування), ми зробили висновок, що автор розглядає бізнес-стратегії як засіб захисту від конкурентних сил галузі, кожна з яких проводить з компанією боротьбу за частку прибутку [6].

Відомий японський аналітик та бізнес-консультант К. Омає висунув свою класифікацію бізнес-стратегій. Згідно з ним, стратегії поділяються на *ключові фактори успіху, відносна перевага, агресивні ініціативи, стратегічні ступені свободи*.

Його класифікація спрямована на пошук нових можливостей, що є принциповою відмінністю від «портерівської» класифікації.

К. Омає орієнтується на досягнення переваг над конкурентами, покращення якостей товару та досягнення довгострокового процвітання. Його стратегії є агресивними, налаштованими на атаку позицій конкурентів, інноваційність. К. Омає приділяє значно менше уваги прибутковості компанії, спрямовуючи стратегію на досягнення стійких конкурентних переваг. Головною ціллю стратегій є не захист від конкурентів з метою збереження високого прибутку, а постійний розвиток з метою атаки їх позицій та досягнення стратегічної переваги.

К. Омає пропонує шукати можливості для розвитку в одній зі сторін так званого стратегічного трикутника (конкуренти, компанія, споживачі). Згідно з ним ефективна стратегія повинна бути обов'язково орієнтованою на одну з його сторін.

Таким чином, під час нашого дослідження було зроблено такі висновки. По-перше, стратегії Портера спрямовані на захист від конкурентних сил та забезпечення прибутковості, в той час як

стратегії Омае — на пошук стратегічних переваг та довогосторокове процвітання. По-друге, ці дві класифікації абсолютно не накладаються одна на одну і їх одночасне використання не є проблемою. Більше того, під час дослідження стратегій найвідоміших компаній ми прийшли до висновку, що для досягнення успіху компанія повинна використовувати паралельно як одну з стратегій М. Портера, так і стратегію за К. Омае. Таке припущення дозволило нам створити власну класифікацію (табл. 1) бізнес-стратегій. Її перевагою є розгорнутість та деталізованість. Вона витікає з того, що кількість способів створення успішної стратегії є значно більшою, а світ конкуренції — значно складнішим ніж зображений класифікацією М. Портера. Таким чином більш деталізована класифікація є необхідною.

Таблиця 1

АВТОРСЬКА КЛАСИФІКАЦІЯ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ

Стратегії Омае Генеричні стратегії	Споживачі	Компанія	Конкуренти
диференціація	Восьминіг/Кінь	Лев	Оса/Слон
лідерство в витратах	Віслюк	Носоріг	Мавпа
фокусування за диференціацією	Дельфін	Павлин	Кліщ
фокусування за витратами	Собака	Миша	Гієна

Також ми зробили акцент на конкретних конкурентних перевагах (ключових компетенціях), які компанія прагне досягти при реалізації тієї чи іншої стратегії. Такий підхід є корисним, коли компанія, яка має в розпорядженні певні стратегічні та фінансові ресурси, намагається обрати якнайвигодніший напрямок їх використання. Також така класифікація допомагає встановити тісний зв'язок між бізнес-стратегією та функціональними стратегіями підприємства задаючи останнім конкретного спільного напрямку.

Література

1. Аакер Д. А. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений. — М.: ЭКСМО, 2007. — 487 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 1998.

3. Минсберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента. — СПб.: Питер, 2000.

4. Омае К. Мышление стратега. Искусство бизнеса по-японски. — М.: Альпина бизнес букс, 2007. — 211 с.

5. Портер М. Конкурентная стратегия. — М.: Альпина бизнес букс, 2007. — 452 с.

6. Портер М. Конкурентное преимущество. — М.: Альпина бизнес букс, 2005. — 715 с.

7. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегий: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 583 с.

К. І. Боброва (ф-т управління персоналом та маркетингу, II курс)

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА БАЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ КАР'ЄРНОГО ЗРОСТАННЯ (ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ)

Рівноправність статей є запорукою сталого громадянського суспільства, однією з ознак його демократичності. Розвиток, стабільність і перспективи сучасного суспільства тісно пов'язані з розвитком особистості взагалі і з урахуванням її гендерних особливостей зокрема. Незважаючи на існуючі державні програми, важливою проблемою є забезпечення реальної рівності жінок і чоловіків на ринку праці, при просуванні службовими сходами, рівні можливості у побудові кар'єри.

Метою нашого дослідження є висвітлення проблеми впливу суб'єктивного фактору на процес кар'єрного зростання жінок.

Гіпотезою нашого дослідження є те, що окрім об'єктивно існуючих (так званих інституціоналізованих) факторів перешкод у кар'єрному просуванні жінок, існують і суб'єктивні фактори, які жінки «вибудовують» собі самостійно (під впливом існуючих у суспільстві стереотипів і сталих норм уявлення про традиційно чоловічі та традиційно жіночі ролі).

В 1958 році психоаналітик Роберт Столлер, що працював в університеті Каліфорнії (Лос-Анджелес, США), ввів у науку термін «гендер», що означає соціальний прояв приналежності до статі або «соціальну стать». Пропозиція Р. Столлера про розведення біологічної та культурної складових у вивченні питань, пов'язаних зі статтю, дало поштовх формуванню особливого напрямку в сучасному гуманітарному знанні — гендерним дослідженням.

Гендерні відмінності на робочому місці є значущими. Це можна бачити не тільки в структурі зайнятості — чоловіки та жінки не мають однакової роботи (серед чоловіків значно більше клерків, менеджерів продажу, чоловіків значно більше на професійних та управлінських посадах) — але й у межах однієї професії — чоловіки займають більше управлінських та вищих позицій.

Гендерна нерівність спостерігається також при розгляді рівня заробітної плати в межах однієї професійної групи. Деякі групи професій вважаються традиційно чоловічими або традиційно жіночими. Окрім матеріально більш низького положення, ніж чоловіки, жінки, до того ж, стоять нижче за статусом. Наприклад, більшість найпрестижніших професій у нашому суспільстві представляють у більшості чоловіки.

Жінки, що бажають зробити кар'єру на фірмі, часто стикаються з явищем «скляної стелі». Ця метафора виражає той факт, що в багатьох організаціях існує ніби невидима стеля, вище за яку жінки не можуть просунутись. Але дослідники вважають, що велика кількість жінок самі гальмують своє кар'єрне зростання під час просування до керівних посад, створюючи самі собі цю «скляну стелю».

Для підтвердження або спростування гіпотези нашого дослідження нами проведено опитування 52 респонденток різного віку та різного соціального статусу. Серед респонденток — 24 студентки факультету маркетингу спеціальності управління персоналом КНЕУ імені Вадима Гетьмана, 28 керівниць середньої ланки ВАТ «Укртелеком». Для дослідження нами був розроблений опитувальник, серед запропонованих нематеріальних мотиваторів: визнання результатів праці керівництвом; компетентність керівництва; підвищення відповідальності; інформованість про перспективи в роботі; підвищення кваліфікації; справедливий контроль з боку керівництва; участь в управлінні фірмою; гнучкий робочий графік; морально-психологічний клімат; соціальні гарантії; покращення умов праці; кар'єрне зростання; ротація, респонденткам пропонувалося обрати найважливіші, на їх погляд мотиватори, які слід використовувати при мотивації керівників-чоловіків, та керівниць-жінок.

З результатів опитування ми зробили висновки, що при формальному прагненні до кар'єрного просування, до заняття керівних посад, при словесному обуренні та протесті проти існування «скляної стелі», плануючі собі кар'єру жінки (незалежно від віку та соціального становища) несвідомо обирають собі фактори, наявність яких покращує та робить більш комфортною працю, але певною мірою гальмує кар'єрне просування. Чоловікам респондентки навпаки обрали фактори, які ведуть їх у гору кар'єрними

сходами. Тобто, окрім об'єктивних чинників, які заважають службовому просуванню жінок, іноді вони самі створюють перешкоди для власного службового зростання.

На наш погляд, ліквідації гендерної асиметрії на ринку праці, подоланню стереотипів у визначенні власної програми кар'єрного зростання у великій мірі сприяло б включення у програму КНЕУ (як потужного економічного навчального закладу, який займається підготовкою спеціалістів для різних галузей економіки України) гендерних спецкурсів, проведення семінарів з гендерної тематики, висвітлювати психологічні аспекти управлінської діяльності жінки-керівниці, гендерні стереотипи при службовому просуванні та шляхи їх подолання.

Література

1. Майкл Кімел. Гендероване суспільство. — К.: Міжнародний фонд «Відродження», 2003. — 479 с.
2. Малес Л. В. Основи гендерного аналізу в дисциплінах соціогуманітарного циклу. — К.: Міжнародний фонд «Відродження», 2004. — 28 с.
3. Основи теорії гендеру. — К.: К.І.С., 2004. — 535 с.

М. О. Бугай (ф-т управління персоналом та маркетингу, I курс)

ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО КІНЕМАТОГРАФА

Офіційно початком історії українського кінематографа вважається 27 серпня 1919 року — день підписання Володимиром Леніним декрету про націоналізацію кіно. Проте фактично історія українського кіно бере свій початок ще з 90-х років XIX століття. Загалом вітчизняний кінематограф історично поділяється на конкретні періоди:

1. дореволюційний;
2. «сталінський»;
3. період «Відлиги»;
4. новітній (сучасне українське кіно).

Найвагоміший внесок у розвиток українського кіно зробили діячі першого періоду:

• Йосип Андрійович Тимченко (1852—1924) — механік Новоросійського університету в Одесі, фактично світовий родоначальник кіно. Саме він ще на початку 1893 року (за два роки до офіційного відкриття кінескопа братами Люм'єр) сконструював скачковий механізм «слимак», принцип дії якого став основою для

нового апарату «кінескопу» — механізму для відтворення безперервного руху людини і предметів на екрані. У листопаді цього ж року відбулася публічна демонстрація фільмів, знятих «кінескопом» на Одеському іподромі: «Вершник» та «Метальник списа» — це були фактично перші фільми у світі. Винахідник був удостоєний кількох золотих та срібних медалей. Нині знімальний апарат Йосипа Андрійовича Тимченка знаходиться у фондах московського Політехнічного музею.

- Альфред Константинович Федецький (1857—1902) — перший український оператор хронікально-документальних фільмів. Технічно удосконаливши знімальний апарат Йосипа Тимченка, Альфред Федецький 1 грудня 1896 року влаштував кіносеанс у Харківському оперному театрі. Публічний показ фільмів мав великий успіх у глядачів і здобув високу оцінку преси.

- Данило Сахненко (1875—1930) — український кінооператор, який вперше почав знімати сцени з театральних вистав («Наталка-Полтавка» Івана Котляревського, «Богдан Хмельницький» Михайла Старицького та ін.).

Найпопулярнішими акторами цього періоду були Марія Заньковецька, Іван Маря'ненко, Любов Ліницька, Віра Холодна та ін.

Уже в дореволюційний період почала зароджуватись кінопромисловість:

- у 1907 році кінематографістом Михайлом Гроссманом було створено першу кінофабрику — майбутню Одеську кіностудію. Перші фільми: «Назар Стодоля», «Кармелюк»;

- 1911 року було засновано «Південно-російське акціонерне товариство Сахненка і К^о». Виробничо-технічна база підприємства була вкрай примітивною, проте саме тут знімаються перші повноцінні українські фільми («Тарас Бульба», «Богдан Хмельницький», «Запорожець за Дунаєм» та ін.).

Наступний період в історії українського кіно — «сталінський». З початком Першої світової війни уряд вимагав від кінематографістів фільмів патріотичного спрямування; головна мета: піднімати армію і населення на боротьбу. У цей період активно розвивається власне кіноіндустрія, зокрема:

- 1922 року на базі приватних кіноательє підприємців Олександра Ханжонкова та Івана Єрмольєва засновано Ялтинську кіностудію. Перші фільми: «Привид бродить по Європі» (1922 рік), «Троє» (1928 рік);

- у 1922 році було засновано Всеукраїнське фотокіноуправління, якому вдалося реконструювати одеське і ялтинське кінопідприємства, а 1928 року створити та ввести в дію київську кінофаб-

рику (майбутню Київську кіностудію імені Олександра Довженка) — одну з найбільших на той час у світі.

Найуспішнішими фільмами цього періоду стали: «Броненосець Потьомкін» (режисер Михайло Ейзенштейн, 1925 рік) — увійшов у десятку кращих фільмів світового кінематографу; «Земля» (режисер Олександр Довженко, 1930 рік), який 1958 року на Всесвітній виставці в Брюсселі було названо у числі 12 найкращих картин усіх часів і народів. Важливо те, що саме Олександр Довженко започаткував «українське поетичне кіно».

У часи «відлиги» стрімко зростає українська кінопродукція. З'являються дуже успішні фільми: «Весна на Зарічній вулиці» (режисер Марлен Хуц'єв, 1956 рік); «За двома зайцями» (режисер Віктор Іванов, 1961 рік); фільм «Тіні забутих предків» (режисер Сергій Параджанов, 1964 рік) отримав другу премію на 7 Міжнародному кінофестивалі в Аргентині.

Сучасне українське кіно славиться міжнародними здобутками. У 2003 році на конкурсі Берлінале в Німеччині фільм «Йшов трамвай № 9» українського аніматора Степана Ковалю отримав Срібного ведмедя. Фільм «Мамай» Олеся Саніна у 2003 році вперше представляв Україну на премії Оскар, а у 2005 році фільм «Подорожні» Ігоря Стрембіцького отримав Золоту пальмову гілку на кінофестивалі в Каннах. Разом з тим сучасний розвиток українського кіно пов'язаний з подоланням багатьох проблем (кадрові; фінансові; технічні; кінопрокат та ін.).

Література

1. Корнієнко І. С. Півстоліття українського радянського кіно. — К.: Мистецтво, 1970. — 260 с.
2. Корнієнко І. С. Про кіномистецтво. — К.: Мистецтво, 1985. — 247 с.
3. Українське кіно з перспективою // Телескоп. — К., 2008. — № 33. — С. 61.
4. www.odesskayakinostudia.narod.ru

Н. Ю. Буратчук (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПЕРСПЕКТИВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ ЗА РАХУНОК ПОДАТКУ З ВЛАСНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

Податок із власників транспортних засобів існує в багатьох країнах світу і встановлюється він як джерело фінансування будівництва, ремонту та утримання автомобільних шляхів. Тобто,

за своєю суттю, цей податок є платою за користування та компенсацією за втрати, що заподіюються транспортними засобами суспільним дорогам. В умовах євроінтеграції України та з огляду на вигідне географічне положення нашої держави належний стан доріг є одним з пріоритетних завдань нашої влади. Слід звернути увагу і на те, що кількість автомобілістів в Україні збільшується з кожним роком, а по українським дорогам їздить все більша кількість як наших автомобілів, так і транзитних. В умовах фінансової кризи в Україні тема дослідження набуває особливого значення для пошуку резервів додаткових надходжень до бюджету.

Відповідно до законодавства, ремонт та утримання транспортних шляхів в Україні фінансується за рахунок надходжень від податку з власників транспортних засобів. Надходження від цього податку постійно зростають у бюджеті. Наприклад, у 2008 році вони збільшилися порівняно з 2004 роком майже у 2,5 разу і становили 1588 млн грн проти 659 млн грн. Незважаючи на постійне зростання надходжень від транспортного податку, вони становлять лише один відсоток у податкових надходженнях Зведеного бюджету України, тоді як у США п'ятнадцять відсотків. Тому в США значні надходження від цього податку дозволяють не лише ремонт існуючих доріг, а й будівництво нових лише за кошти від транспортного податку.

Досліджуючи зарубіжний досвід, можна сказати, що транспортний податок в Україні має значні резерви, а система його справляння в нашій державі є вкрай неефективною.

Законодавством встановлено, що базою оподаткування є об'єм двигуна автомобіля. Такий принцип стягування податку не враховує, що різні власники транспортних засобів експлуатують їх із різною інтенсивністю, пробіг однакових автомобілів, а відповідно, і дію їх на автошляхи, може відрізнятись у багато разів. Окрім цього, транзитні транспортні засоби, які також використовують автошляхи України, фактично не обкладаються транспортним податком. Транспортний податок є загальнодержавним, але повністю закріплений за місцевими бюджетами і сплачується за місцем реєстрації автомобіля раз чи двічі на рік. Це означає, що автомобіль міг цілий рік їздити всією Україною, а податок заплатити до місцевого бюджету, дорогами якого міг і не користуватися.

Слід звернути увагу на зарубіжний досвід справляння транспортного податку в умовах світової фінансової кризи. Українська влада через зміни у законодавстві планує наповнити бюджет країни, збільшивши ставки деяких податків, у тому числі і податку з власників транспортних засобів. Для порівняння: німецька

влада частково скасувала податок, втративши при цьому за оцінками експертів близько 2 млрд євро до бюджету. В кінцевому підсумку Німеччина захищає свого вітчизняного виробника, а Україна отримує посилення соціальної несправедливості, перекладення наповнення бюджету на плечі автомобілістів плюс нецільове використання податку.

Схема справляння транспортного податку в Україні схожа на німецьку систему. Однак, у законодавстві Німеччини чітко прописано, що надходження від цього податку спрямовуються на покращення екологічної ситуації. І це справедливо, адже чим більший об'єм двигуна, тим більше вихлопних газів отримує атмосфера. Заслужовує на увагу американська система справляння транспортного податку, яка здається найсправедливішою. Власник сплачує транспортний податок на АЗС шляхом закладення його в ціну бензину, а АЗС перераховує суми податку до бюджету.

На нашу думку, можливо запропонувати відміну існуючого порядку сплати податку і запровадити його в додатковій оплаті за літр бензину. Доплата буде розраховуватися з врахуванням кількості спожитого через АЗС палива та податку, який планується отримати. Прогнозні надходження при зміні бази оподаткування можна розрахувати, взявши за основу споживання пального в Україні за рік. Нескладні арифметичні розрахунки доводять, що при застосуванні гіпотетичної ставки податку в розмірі 0,25 грн за один літр пального, надходження від транспортного податку збільшаться на 63 %.

Крім збільшення надходжень, ми отримуємо економію коштів на адмініструванні податку, також додаткового стягнення податку з *транзитного* транспорту. Податок стане справедливішим (більше їдиш — більше платиш). Крім того, кошти будуть надходити до того бюджету, дороги якого руйнуються, а не до того, на чий території зареєстровано автомобіль. Звичайно, пропонований підхід має свої недоліки. По-перше, використання тієї ж бази оподаткування, що й для акцизу, виглядає на перший погляд нелогічним. До того ж, в акциз законодавчо закладається певна сума, що йтиме на утримання доріг. Але тільки законодавчо. Другим недоліком є те, що платники зможуть ухилитися від податку «оптом», тобто ухилення від одного стає автоматично ухиленням від другого податку. І все ж таки, такий варіант є більш справедливим, ніж існуюча система справляння транспортного податку.

Отже, дослідивши всю проблематику справляння транспортного податку, можна дійти до висновку, що цей податок має перспективи збільшення і значні резерви.

Література

1. Закон України «Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів» від 25.12.08 № 797 // www.rada.gov.ua.
2. Саливон С. Авто-транс // Бизнес. — 2009. — № 4 (26.01). — С. 35—37.
3. Шкрабтак О. Податкові реформи в умовах світової фінансової кризи // www.fpsu.org.ua/activity/economy-defence/tax.
4. Офіційний сайт Державного казначейства України // www.treasury.gov.ua.
5. Офіційний сайт Міністерства палива та енергетики України // <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/index>.
6. The Official website of the Executive Office of the President of the United States // www.whitehouse.gov.

О. С. Бутенко (ф-т інформаційних систем і технологій, III курс)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ І РИЗИК У СФЕРІ ІНТЕРНЕТ-БІЗНЕСУ

Об'єктом дослідження є Інтернет-ринок України на сьогодні і тенденції розвитку на майбутнє. В 2003 році кількість користувачів Інтернетом становила 3,5 млн осіб і подвоїлась вона за 4 роки — в 2007 році їх було вже 6,5 млн осіб. А уже на початок квітня 2009 року кількість користувачів досягла 12 млн осіб, тобто практично подвоїлась вже менш як за 2 роки!

Тобто кількість користувачів Інтернету складає 26,1 % населення. Варто зазначати, що в середньому в Європейському союзі цей показник становить 50,4 %. У країнах СНГ тримається на рівні в середньому 20—25 %. Звідси можна зробити висновок, що цей ринок буде активно рости і розвиватися в найближчі роки. Відповідно дослідження цього ринку на сьогодні є дуже актуальною темою. В ході дослідження також з'ясувалося, що розподіл користувачів по Україні досить нерівномірний: на Київ і область припадає більше половини користувачів.

Наступним етапом дослідження є визначення величини можливого попиту. Найпростішим спосіб виявити величину попиту на товар в Інтернеті — аналіз статистики пошукових запитів.

Таку статистику, придатну для використання відносно ринку України, на сьогодні дає лише пошукова система Yandex, але вона не єдина. В ході дослідження був проаналізований розподіл

популярності пошукових систем в Україні. Після аналізу виявилося, що найбільш стійку і велику аудиторію мають дві системи: Google — 66 % і Yandex — 22 %, квадратичне відхилення показників в обох випадках рівно 8 %, що і забезпечує стабільність.

Проблемою в ході дослідження стало те, що Yandex орієнтуються в першу чергу на Росію чи СНГ у цілому. З урахуванням кількості користувачів у СНГ і частки української аудиторії в ході дослідження були розроблено 2 способи розрахунку можливої аудиторії і попиту на товар.

Перший базується на простому діленні показника пошукових запитів з урахуванням регіону на відсоток популярності Yandex і множенні на 100 %. Більш придатний для товарів, попит на які може істотно різнитися в межах СНГ і України — наприклад — «вишиті рушники» чи «тури в Карпати».

$$x = \frac{y}{22} \times 100\%,$$

де y — частота запитів з урахуванням регіону.

Другий показник більш придатний для загального вжитку. Для товарів, що не мають специфічних характеристик.

$$x = z \times 0,15,$$

де z — частота запитів без урахування регіону.

Але аналізувати частоту варто тільки для запитів, що продають. «Купити автомобіль», «Продаж катерів» тощо. Варто пам'ятати, що на ринку найчастіше є кілька гравців, тому отримана величина ділиться між ними в пропорції до їх популярності.

Наступним кроком дослідження є якісна характеристика бізнесу на Інтернет-ринку і якісний аналіз ризиків. В Інтернеті є 4 основних способи заробітку: **продаж власних товарів і послуг, продаж чужих товарів і послуг, продаж реклами, продаж інформації**. Найприбутковішим і найпоширенішим на сьогодні є перший — продаж власних товарів і послуг. Залежно від виду пропонованих товарів і послуг, а також способу їх покупки у сайту можуть бути різні цілі.

1. **Контакт з відділом продажів.** У цьому випадку мета — довести потенційного покупця до контакту з менеджером по продажах або по телефону, або по заповненій на сайті заявці. У такий спосіб через інтернет продаються квартири, автомобілі, різне устаткування, туристичні путівки.

Основні фактори ризику тут є: *залежність від оффлайнової діяльності конкурентів і власної, доступність інформації, кваліфікація персоналу відділу збуту.*

2. **Вибір на сайті.** Тут головна мета — привести відвідувача в магазин, адресу якого він дізнається на сайті, щоб він зробив у ньому покупку. Фактично вибір товару користувач робить вже на сайті, а магазин є лише точкою продажу. За допомогою цього способу добре продається побутова техніка і електроніка. **Основні фактори ризику** є: *якість робіт по просуванню сайту, повнота викладу, позитивні відгуки, доставка.*

3. **Покупка на сайті.** Мета сайту — переконати відвідувача зробити покупку, не виходячи з будинку, тобто оплатити товар або послугу прямо в Мережі (кредитною картою або інтернет-грошима), або ж залишити заявку на доставку з гарантованою оплатою. Це спосіб продажу недорогих і більш-менш стандартизованих товарів — книг, програмного забезпечення, аудіо- і відеозаписів, квітів, місць у готелях. **Основні фактори ризику:** *надійність платіжної системи, кваліфікація персоналу, мала аудиторія.*

Подальшим завданням цієї роботи є дослідження кількісних параметрів якісних показників ризику, на основі яких можна було б приймати обґрунтовані рішення.

Відповідно проаналізувавши способи ведення бізнесу можна узагальнити витрати на створення власного бізнесу з продажів товарів в Інтернеті (мається на увазі тільки витрати на ведення Інтернет бізнесу без урахування товарної специфіки). Таким чином можна визначити поріг вступу на ринок. У ході роботи був створений формалізований план для його розрахунку. Він має наступний вигляд:

1. Вид бізнесу.
2. Масштаб (регіон діяльності).
3. Специфіка товару.
4. Ціна Інтернет-магазину (залежно від потреб).
5. Витрати просування сайту.
6. Витрати на персонал.
7. Витрати на доставки.

У подальшому ця робота і дослідження сфери Інтернет-бізнесу в цілому має великі перспективи, що пояснюється постійним ростом аудиторії.

Література

1. Ашматов І., Іванов А. Просування сайту в пошукових системах. — М., 2007.
2. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с.

3. http://www.searchengines.ru/articles/cat_oioenee_aiieinu.html — Теретичні питання просування сайту.
4. <http://www.optimization.ru/subscribe/list.html> — архив рассылок компании Ашманов и партнеры, базовый курс поисковой оптимизации
5. <http://www.academir.ru/static/faq/> — FAQ на сайті академії Інтернет-реклами.
6. <http://tutorial.semonitor.ru/> — підручник по оптимізації сайту.
7. <http://infobestseller.com/?goodies> — Как Создать Информационный Бестселер.

В. Б. Бутова (факультет економіки та управління, I курс)

ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКОВІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Економічна активність, ініціативність, енергійність і завзятість винахідливих людей завжди сприяли прогресу в усіх областях суспільної життєдіяльності. Тому абсолютна більшість розвинених країн світу всіма способами й засобами заохочують функціонування простої комбінації: активність + ініціативність + енергійність + завзятість + винахідливість, яка має потужну, величезну, складну та вибухову силу. Її назва — малий бізнес.

Малий бізнес являється тим невід'ємним, об'єктивно необхідним елементом передовсім розвиненої ринкової економічної системи, без якого економіка та суспільство в цілому не можуть нормально функціонувати та розвиватись. По-перше, малі підприємства здійснюють вагомий внесок у формування конкурентного середовища, наслідком чого є підвищення якості товарів та послуг. Безумовно, малий бізнес прямо впливає на економічну ситуацію — обсяг виробництва в цьому секторі в різних розвинених країнах становить від 33 до 66 %, в Україні це лише 4,8 %. Мале підприємництво надає ринковій економіці гнучкості, мобільності, оперативно реагуючи на зміну кон'юнктури ринку. Не менш важливим фактором є впровадження новітніх технологій та комерційних ідей, наукомісткої продукції (понад 60 % інновацій у XX ст. створено незалежними винахідниками і невеликими компаніями, в США, наприклад дев'ять з десяти кожних нових ідей народжуються саме на малих підприємствах, зокрема це винаходи холодильника, персонального комп'ютера, реактивного двигуна, вертольота, пілососа). Також мале підприємництво створює нові, додаткові робочі місця, тобто скорочує рівень безробіття. За даними ООН, малі підприємства забезпечують роботою

майже 50 % працюючого населення всього світу, в Україні цей показник становить 19,6 %.

Цей сектор також відіграє важливу соціальну роль, оскільки сприяє демократизації економічних відносин, становленню середнього класу, формуванню прошарку підприємців-власників.

За даними статистики, у 2007 р. в Україні діяло 324,0 тис. малих підприємств, що в порівнянні з попереднім роком більше на 5,5 % [6]. Проте ця цифра означає число зареєстрованих об'єктів, а фактично здійснювали діяльність лише дві третини від вказаної кількості підприємств.

Однією з головних причин того, що багато українців створюють малі підприємства, але далі оформлення паперів діло не йде, є те, що підприємці не підготовлені до ведення власного бізнесу. Багато фірм відкриваються без чіткого плану подальшого функціонування, за принципом «на авось»: оформимо документи, відкриємо розрахунковий рахунок у банку, орендуємо офіс, а там і робота якось налагодиться. Але в бізнесі це трапляється дуже рідко.

Інша причина невдач вітчизняного малого бізнесу вже на старті полягає в тому, що українці, охочі зайнятися підприємництвом, після створення підприємств стикаються з непривабливою реальністю. Величезні бюрократичні перепони (для переоформлення квартири чи будинку під офіс, магазин чи кав'ярню може знадобитися цілий рік чи навіть більше); корупція з боку численних чиновників (преференції «своїм» фірмам, «наїзди» на конкурентів, хабарництво); відсутність довгострокових і дорожнеча будь-яких кредитів; дуже високі ставки податків, обов'язкових платежів; плати за ліцензії, патенти і тощо-тощо-тощо. Проблема ще й у тому, що в умовах сьогодення тільки 5 % з числа новостворених малих підприємств в Україні можна назвати успішними, 35 % зникають вже протягом першого року діяльності, решта 60 % ледве зводять кінці з кінцями.

Але головна проблема, яка різко зачиняє двері нових можливостей перед малим бізнесом — складність, суперечливість і нестабільність законів, постанов та інструкцій. На сьогодні підприємницьку діяльність регламентують 32 закони, 22 постанови Кабміну, 14 указів Президента. Лише впродовж 2004—2008 рр. до цих нормативно-правових документів було внесено близько 1000 змін і доповнень, які суперечили вже діючим нормам або зовсім їх перекреслювали. Нещодавно саме визначення поняття «мале підприємство» трактувалось з позицій чотирьох різних законодавчих актів, які мали значні відмінності з даного питання. Однак прийнятий 18.09.2008 р. закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької

діяльності» [3] усунув цю прогалину. У цьому документі зафіксовано, що «Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень».

Проблема криється не тільки в формуванні чіткого правового поля. Малі підприємства потребують цілісної системи державної підтримки, фінансово-кредитної, матеріальної, технічної допомоги, адже у малому бізнесі криються величезні резерви і потужності, які можна використовувати і на користь українській економіці.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
2. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. № 2063-III. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2063-14>.
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. № 523-VI. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=523-17>.
4. *Ляпіна К. М., Ляпін Д. В., Береславський С. М.* Національна програма розвитку малого підприємництва — очікування, проблеми, перспективи. — К.: Інститут конкурентного суспільства, 2001. — 159 с.
5. *Лупенко Ю. О., Баліцька В. В., Мельник В. О. та ін.* Розвиток підприємництва в Україні / За наук. ред. П. І. Гайдуцького. — К.: Нора-друк, 2003. — 246 с.
6. Основні показники розвитку малих підприємств. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2006/sze/sze_ric/mp/mp_u/2005.htm.

Є. О. Величко (фінансово-економічний факультет, 4 курс)

ВПРОВАДЖЕННЯ SOLVENCY II ДЛЯ СТРАХОВИКА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У перекладі з англійської мови «Solvency» — це платоспроможність.

Solvency II — це програма, яка базується на директивах ЄС та Європарламенту, спрямована на запровадження нових вимог до платоспроможності страховика.

Сутність даного документа полягає в тому, що вимоги до платоспроможності, які існують на сьогодні в ЄС, не застосовуватимуться як єдині нормативи для страховика. Ці вимоги залишаються регулятором, лише як мінімальні. Страхові компанії будуть самостійно оцінювати свої ризики (в т.ч. за допомогою зовнішніх актуаріїв, аудиторів), а потім встановлювати більш високі нормативи. Тобто платоспроможність контролюватиметься на основі методики, що розробляються страховиком самостійно. Адекватність цієї методики оцінюватиме регулятор. Таким чином, дана програма має на меті дати страховикам більше свободи, що повинно призвести до підвищення якості надання послуг клієнтам.

Показник платоспроможності є індикатором стабільності та стійкості компанії на ринку. Це головний чинник стабільної діяльності суб'єкта господарювання, який має зберігатися незалежно від ступеня негативного впливу на неї зовнішніх (у т. ч. фінансова криза) і внутрішніх факторів.

Згідно з чинним законодавством України, нагляд за страховою діяльністю здійснюється за кількісними параметрами, а саме:

1) статутний фонд (СФ) — (1 млн євро для «non life», 1,5 млн євро для «life»);

2) гарантійний фонд (ГФ) — (згідно з господарським кодексом ГФ повинен бути не менший ніж 15 % статутного фонду, або не менше 5 % від чистого прибутку страхової компанії) [1];

3) страхові резерви (СР) достатні для забезпечення своїх зобов'язань (розрахунок, яких відбувається за методом плаваючих кварталів) [2].

При запровадженні Solvency II виникає багато проблем:

1) кількісні (законодавчі) — СФ встановити у розмірі 2 млн євро для «non life», 3 млн євро для «life» та 3 млн євро для професійних перестраховиків; резервний капітал встановити у розмірі СФ; розрахунок СР здійснювати за методом «pro rata temporis»;

2) якісні (ментальні, проблеми кадрів та ліквідності страховика).

Впровадження якісних характеристик у діяльність страховика є головною проблемою реалізації проекту Solvency II, і серед них:

1) ментальні:

— прозора організаційна структура (під різне функціональне направлення страховика створюються центри відповідальності, що вимагає відповідних вимог до професіоналізму персоналу);

— управління ризиками (проведення ефективного ризик-менеджменту);

— управління активами і пасивами (диверсифікація розміщення активів і пасивів) [4];

— транспарентність (прозорість) — розкриття публічної інформації та розкриття інформації наглядовому органу;

— процесне управління компанією: ідентифікація, моніторинг, вдосконалення бізнес-процесів всередині організації [3];

2) проблеми кадрів (недостатня кількість андерайтерів, актуаріїв);

3) проблема ліквідності.

Так як Україна прагне розвиватись у західноєвропейському руслі з перспективою вступу до ЄС, відповідно на ринку потрібно запроваджувати та виконувати європейські вимоги до платоспроможності.

Впровадження цієї програми має кілька важливих позитивних моментів, які призведуть до покращення ситуації на українському страховому ринку, саме в умовах фінансової кризи, а саме дасть змогу страховикам:

1) управляти ліквідністю СК у бік збільшення, так як ліквідність є індикатором платоспроможності і впливатиме безпосередньо на рівень та швидкість виплат клієнтам СК. Важелі управління ліквідністю:

— управління ціною (варіювання функціональним наповненням продукту, що дасть змогу створювати такі продукти, які зменшать виплати, і відповідно дадуть змогу регулювати наповненість страхових резервів; зменшення витрат страховика — аквізиційних, інкасаційних, ліквідаційних;

— управління портфелем (формування збалансованого портфелю, тобто недопущення скупчення однотипних збиткових ризиків);

— розміщення резервів (депозити, Ц/П, будівництво);

2) збільшить довіру до страхування серед населення, що призведе до збільшення надходжень страховика від основної операційної діяльності;

3) поступове зростання частки страхування на ринку фінансових послуг (у порівнянні з банківськими установами), що знову ж таки призведе до розширення діяльності страховиків та залучення більшої кількості фінансових ресурсів.

Отже, Solvency II — це не тільки директива, правила та обмеження. Ця програма має на меті впровадити якісно нові елементи до діяльності страховика. І саме в умовах фінансової кризи використання нових вимог дасть змогу учасникам страхового ринку зробити свою діяльність більш безпечною та вигідною.

Література

1. Фінанси підприємств: Підручник: 5-те вид., перероб. та доп. // А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2004. — 574 с.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування»» від 4 жовтня 2001 року.
3. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: За редакцією Мосійчук Т. К.
4. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: За редакцією Терьохіна С. А.
5. EMB // www.solvency-2.com/index.php

І. А. Верховод (кредитно-економічний факультет, 2 курс)

КОНФЛІКТИ В НАВЧАЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ (у площині «вчитель—учень»)

Кожен з нас знайомий з таким поняттям, як конфлікт. Так, конфлікти є супутниками життя кожної людини, їх класифікують за різними критеріями, вони розподіляються на різні види та підвиди: від внутрішньоособистісних до міждержавних збройних конфліктів. Ми не будемо зупинятися на різних підходах до трактування цього поняття, а розглянемо те, що є для нас найактуальнішим питанням, а саме: конфлікти в навчальній діяльності. Ми переконані, що кожен з нас, якщо не був учасником, то принаймні хоча б раз ставав свідком такого конфлікту.

Перш ніж перейти до визначення причин конфліктів, хотілось би навести дані про так звану КОНФЛІКТНІСТЬ вчителів, яка була визначена за допомогою тесту на оцінку рівня конфліктності особистості, розробленого В.І. Андреевим. Як виявилось, серед учителів виявилась досить значна кількість осіб, схильних до конфлікту, — 128 (понад 39 %). Кількість жінок дещо переважає кількість чоловіків: відповідно 67 і 61. Найбільшу кількість конфліктогенних осіб виявлено серед учителів, що складають дві «плюсні» групи — пенсійного та передпенсійного віку (із стажем 21 рік і більше) і з найменшим стажем роботи (1—5 років).

Основна причина виникнення конфліктів:

- 1) домінантне ставлення до учнів, що має різні форми вияву:
- а) ставлення до учнів як до суб'єктів спілкування, а не повноцінних партнерів;

б) намагання будь що довести свою правоту, що пояснюється передусім консервативним способом мислення, побоюванням втратити свій авторитет;

в) надмірна соціальна дистанція між вчителем і учнями.

Розглянемо поведінку конфліктогенного вчителя.

Як з'ясувалося, лише 43 % конфліктогенних вчителів визнали наявність у їх житті конфліктних взаємин, причому більшість з них вважають, що такого роду взаємини трапляються не часто.

Лише 11 учителів, тобто 8,6 %, визнали власну домінуючу роль у розв'язуванні конфліктів, причому основною їх причиною вони вважають домашні неприємності, нервовий стан, викликаний життєвими негараздами тощо. Що ж до визнання своєї провини перед учнями, то лише 6, тобто 4,7 % вчителів, визнали, що інколи спричиняють суб'єктивні педагогічні помилки в навчальному процесі. Однак переважна більшість конфліктогенних учителів навіть не допускають цього, аргументуючи свою думку тим, що вчитель завжди правий — це аксіома педагогіки.

Але... що ж до учнів? Як вони бачать конфлікти з вчителями?

У результаті проведеного дослідження в 11 класі середньої школи № 84 мною були отримані наступні результати: з'ясувалося, що «часто» вступають в конфлікти з вчителями 20,9 % учнів, «не дуже часто» — 33,8 %, «зрідка» — 27,9 %, і тільки у 17 % учнів «взагалі не буває конфліктів» з вчителями.

Основні причини конфліктів з точки зору учнів

Найчастіше учнів обурює несправедливість учителів, яка виявляється при оцінюванні знань (41 %), у зв'язку з необхідністю підтримувати дисципліну під час уроку за допомогою «виховних двійок» з навчального предмету (38 %), 27 % учнів вважають, що досить часто конфлікти з учителями виникають через зневажливе ставлення, «навішування ярликів» (ця помилка відома нам під назвою «помилка ореолу»).

Частина учнів (36 %) пов'язувала конфлікти з неадекватною поведінкою вчителя: вчитель часто приходив в клас з поганим настроєм, поводить себе неадекватно, виявляє агресивність тощо.

За даними дослідження основними причинами конфліктів (з точки зору конфліктогенних вчителів) виявились такі: учні втратили інтерес до навчання і значну частину завдань не виконують, а також не прислухаються до справедливих вимог вчителя (93 %). Досить часто (у 72 % випадків) вчителі називають й іншу причину: розбещеність учнів (цікаво, що серед них були вчителі, які на перше запитання тесту відповіли, що в них немає конфліктів з учнями).

Яку стратегію поведінки обирають учні в конфліктній ситуації?

Результати дослідження свідчать, що 11,8 % учнів вступають у відкритий конфлікт з учителями. Стратегію ухилення обирає 29 % респондентів, більша частина учнів віддає перевагу прихованій формі конфлікту, висловлюючи своє ставлення до вчителя іншим учням (41,8 %).

Як же вирішуються конфлікти в площині «вчитель — учень»?

34 % учнів повідомили, що їм доводилося просити вибачення у вчителів, однак лише 5 % вважали, що конфлікт стався з їхньої вини.

Досить часто (у 11 % випадках) учні визнавали, що саме їхня поведінка спричиняла конфлікт, аргументуючи тим, що вчителі часто, на їхню думку безпідставно, глузують з них, вважають злісними порушниками дисципліни, здатними на аморальні вчинки.

Висновок

Необхідно усвідомлювати, що кожна помилка вчителя при вирішенні конфліктів травмує учнів, вселяє недовіру до нього, порушує систему взаємин між учителем і учнями. У педагога виникає глибокий стресовий стан, незадоволення своєю працею, нездорове усвідомлення залежності професійного самопочуття від поведінки учнів.

Керівники шкіл часто звинувачують учителя у виникненні конфліктів, проте, на жаль, учитель свою провину визнає рідко. Це відбувається, перш за все, через його побоювання втратити свій соціальний статус, авторитет, через невміння спрогнозувати наслідки необ'єктивного оцінювання, через нездатність до самоконтролю; брак педагогічних здібностей тощо.

Тому викладачам можна порадити усвідомлювати справжні цілі своєї діяльності та передбачувати її наслідки, а також все більше звертати увагу учнів на вдосконалення їхньої навчальної діяльності, на поглиблення та зміцнення мотивів пізнання; закріплювати в учнях віру в свої сили, залучаючи до співробітницьких форм спілкування і розвиваючи в них самостійність та почуття вільного вибору.

Література

1. Журавлев В. І. Основи педагогічної конфліктології: Підручник. — К., 2002. — 184 с.
2. Зигер В., Ланг Л. Руководить без конфликтов. — М., 1990. — 196 с.

3. *Козаков В. А.* Психология діяльності та навчальний менеджмент. Навч.-метод. посіб., для самост. вивч. дисц. / За заг. ред. В. А. Козакова. — К.: КНЕУ, 2003. — 829 с.

4. Психология діяльності та навчальний менеджмент: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2008. — 336 с.

5. *Якунин В. А.* Педагогическая психология: Учебное пособие // / Европейский институт экспериментов. — СПб.: Полиус, 1998. — 639 с.

Н. І. Вольська (ФІСІТ, І курс)

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ІНФЛЯЦІЇ, ПРОГНОЗУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ КРИЗИ

На сучасному етапі Україна досі знаходиться на шляху ринкових перетворень. Це зумовлює виникнення багатьох економічних процесів. Одним з таких процесів є інфляція — складне економічне явище, зміст якого коротко можна висловити так: надмірне проти потреб товарообігу збільшення кількості паперових грошей і швидке їх знецінення.

Нашою метою є побудова моделі, яка поєднує основні характеристики моделей економічного циклу і моделей економічного росту при повній зайнятості. До основної моделі входять наступні рівняння:

$$C = (1 - s)Y, \quad (1)$$

$$\frac{DK}{K} = \gamma \log \left\{ \frac{pY - \omega L}{(1 + c)pK} \right\}, \quad (2)$$

$$DY = \lambda(C + DK - Y), \quad (3)$$

$$L = Be^{-\rho t} Y^b K^{1-b}, \quad (4)$$

$$p = (1 + \pi)\omega \frac{\partial L}{\partial Y} = \frac{b(1 + \pi)\omega L}{Y}, \quad (5)$$

$$\frac{D\omega}{\omega} = \beta \log \left\{ \frac{L}{L_s} \right\} + a, \quad (6)$$

$$\frac{M_d}{p} = AY^u r^{-v}, \quad (7)$$

$$M_d = M_s, \quad (8)$$

$$L_s = L_0 e^{lt}, \quad (9)$$

$$M_s = M_0 e^{mt}. \quad (10)$$

У цих рівняннях прийняті наступні позначення:

C — реальне споживання, Y — реальний чистий дохід або випуск продукції, K — об'єм основного капіталу, L — чисельність робочої сили, що використовується, L_s — пропозиція робочої сили, p — рівень цін, ω — ставка заробітної плати, r — норма процента, M_d — попит на гроші, 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) базується на припущенні, що заощадження складають постійну частку доходу. Член $pY - \omega L$ у рівнянні (2) рівний прибутку в грошових одиницях, а pK можна розглядувати як вартість основного капіталу в грошових одиницях. Член

$\frac{pY - \omega L}{pK}$, таким чином, можна рахувати нормою прибутку на основний капітал.

Розглянемо рівняння (3). $C + DK + R$ — дорівнює загальному збуту споживчих та капітальних товарів кінцевим споживачам народного господарства, а $Y + R$ — рівне валовому кінцевому продукту. Таким чином, рівняння (3) базується на припущенні, що темп росту чистого випуску продукції пропорційний перевищенню збуту над валовим випуском кінцевої продукції. $L = Be^{-\rho t} Y^b K^{1-b}$ — виробнича функція Кобба—Дугласа.

Рівняння (5) базується на припущенні, що рівень цін рівний короткотерміновим граничним витратам виробництва плюс деяка пропорційна надбавка, яка залежить від степені відхилення від чистої конкуренції. Рівняння (6) визначає зміну цін на ринку праці. Воно базується на припущенні, що геометричний темп росту ставки заробітної плати є зростаюча функція частки робочої сили, що використовується у виробництві.

Змінна M_d в рівнянні (7) зображує активи, які фірми та окремі особи бажають зберегти в грошовій формі (тобто у вигляді готівки чи банківських вкладів). Це рівняння виходить з передумови, що реальний попит на гроші $\frac{M_d}{p}$ тим більший, чим більший реальний дохід і чим нижча норма процента.

У рівнянні (8) у неявному вигляді міститься наступне припущення: норма відсотку змінюється таким чином, що попит на гроші завжди рівний їх пропозиції. Це припущення обґрунтовується тим, що якщо попит на гроші перевищує пропозицію, то необхідність продажу нерухомого майна викличе падіння цін на нерухомість. У рівнянні (9) передбачається, що пропозиція праці зростає в геометричній прогресії, а рівняння (10) базується на аналогічному припущенні щодо пропозиції грошей.

Прогноз інфляції. Використовуючи формулу многочлена Лагранжа, зробимо прогноз інфляції на 2009 рік за даними 2002—2008 рр. Зробивши всі необхідні підрахунки, ми отримали, що рівень інфляції на 2009 рік становитиме приблизно 17,5 %.

$$\Phi(x) = f(x_0) \frac{(x-x_1) \dots (x-x_n)}{(x_0-x_1) \dots (x_0-x_n)} + \dots +$$

$$+ f(x_i) \frac{(x-x_0) \dots (x-x_{i-1})(x-x_{i+1}) \dots (x-x_n)}{(x_i-x_0) \dots (x_i-x_{i-1})(x_i-x_{i+1}) \dots (x_i-x_n)} + \dots +$$

$$+ f(x_n) \frac{(x-x_0) \dots (x-x_{n-1})}{(x_n-x_0) \dots (x_n-x_{n-1})}.$$

Існує дві теорії інфляційних очікувань: адаптивна та теорія раціональних очікувань. Тільки що ми розглянули адаптивну теорію, за якою ми спиралися на поведінку інфляції в минулих періодах. Але у зв'язку з таким фактором, як фінансова криза, ми не можемо у прогнозі спиратися тільки на попередні рівні інфляції. Тому нам потрібно використати теорію раціональних очікувань, за якою будемо керуватися інформацією про майбутні зміни в економіці та економічній політиці держави. Тому врахувавши ці можливі зміни, наш рівень інфляції досягне позначки 20 %.

Література

1. Аллен Р. Математическая экономия. — М.: Изд-во иностран. лит., 1963.
2. Дондуш Р., Фішер С. Макроекономіка. — К.: Основи, 1996. — Розд. 14, 15.
3. Макконел, Брю. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. II-го изд. — М.: Республика, 1992.
4. Семюельсон П., В. Нордгауз. Макроекономіка. — К.: Основи, 1995.
5. Пухтаевич Г. О. Аналіз національної економіки: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ

Якщо порівнювати Україну із зарубіжними країнами, то рівень інвестицій в Україну значно поступається багатьом державам. Загальний обсяг інвестицій в економіку складає 81561,3 млн грн (2008 р.). Отож, спробуємо дослідити, як зміниться рівень інвестицій в Україну в умовах кризи.

Сьогодні ми чуємо багато закликів щодо необхідності залучення іноземного капіталу. Проте, не слід забувати, що іноземні інвестиції є додатком для національних. А надмірне іноземне інвестування взагалі є небезпечним фактором, враховуючи те, що воно тісно пов'язане з правом власності. Проте, деякі галузі економіки кричуще потребують інвестування — агропромисловий комплекс. Зараз Україна посідає 97-е місце за рівнем інвестиційної привабливості. Європейський центр досліджень вирахував, що інвестиційний ризик складає 80 % — це пояснює низьку інвестиційну активність, що пояснюється відповідним інвестиційним кліматом.

То що ж таке інвестиційний клімат? Це сукупність факторів, що впливають на рівень залучення інвестицій в країну. До цих факторів можна віднести політичну обстановку, макроекономічні фактори, податковий тиск, регуляторний вплив. Охарактеризуємо кожний з них.

До політичної обстановки відносять ступінь довіри до влади, частота зміни урядів, законодавчої бази, що регулює процес інвестування. Політична обстановка в Україні не є сприятливою, і цей факт навіть не потребує пояснення.

До економічних факторів відносять стабільність національної валюти, рівень інфляції, стан внутрішнього ринку, ресурсної забезпеченості, рівень професійності трудових ресурсів. Як свідчить український досвід, гривня є абсолютно нестабільною, курс — надзвичайно шатким, що зумовлює можливість настання величезних збитків. Що ж до інфляції — то Кабінет Міністрів при підготовці проекту державного бюджету на 2009 рік прогнозує інфляцію на рівні 9,5 %. Джеффри Френкс, який цього місяця закінчує трирічне перебування на посту голови українського представництва МВФ, в одному із своїх інтерв'ю заявив, що інфляція в Україні — одна з найвищих серед країн з перехідною економікою. Це є абсолютно несприятливим фактором.

Особливу увагу слід зупинити на податковому навантаженні. Податковий тягар в Україні не є великим порівняно з деякими за-

рубіжними країнами. Проте бюрократичний апарат... Законом України «Про внесення змін до деяких законів України з метою стимулювання інвестиційної діяльності» визначено, що не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість операції з передачі основних фондів як внеску до статутного фонду юридичної особи для формування її цілісного майнового комплексу в обмін на емітовані нею корпоративні права, у тому числі при введенні основних фондів на митну територію України (крім підакцизних товарів), або їх вивезені за межі митної території України.

Прослідковуючи законодавчу базу, можна зробити висновок, що дійсно були зроблені спроби для залучення іноземного інвестора. В разі припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції у натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах внаслідок здійснення іноземних інвестицій. Законом України «Про режим іноземного інвестування» для іноземних інвесторів в Україні встановлено національний режим, тобто надані рівні умови діяльності із вітчизняними інвесторами.

Виділяють прямі та портфельні інвестиції. Для відокремлення прямих інвестицій від портфельних прийнятий 10 % критерій володіння акціями. До числа портфельних інвестицій входять операції з цінними паперами та борговими зобов'язаннями у формі цінних паперів. Інші інвестиції охоплюють такі категорії активів та зобов'язань: усі види кредитів — довгострокові (гарантовані і негарантовані), короткострокові, торговельні, приріст (зменшення) залишків валюти на кореспондентських рахунках та депозитах, інші активи й зобов'язання.

Збільшення числа портфельних інвестицій і зменшення — прямих завжди свідчать про економічну, політичну кризу, дефолт чи інші несприятливі фактори. В такий спосіб інвестор намагається уберегти себе від ризиків. Тож, логічним буде, що в найближчі роки Україна зможе залучати даний вид інвестицій. До того ж, інвестування в розвинені країни дозволяє «зберегти» гроші, в нерозвинених країнах або слабо розвинених — «заробити». Це пояснюється сталістю ринків, важкістю входження нових суб'єктів на ринки в розвинених країнах, і можливістю введення інновацій в інших.

Варіювання числа портфельних та прямих інвестицій тісно пов'язано з інфляцією. При стрімкому зрості рівня інфляції особи

вже не вигідно просто «зберегти» свої гроші, необхідно, щоб прибуток покривав інфляційні витрати. Це зробити легше в країнах, що не входять до списку найрозвиненіших, проте там є досить потужний споживчий ринок, кваліфіковані робочі ресурси, які потребують порівняно невисоких витрат. Зараз ми спостерігаємо крах довіри до банківської системи. Отож, рівень бажаючих заощадити свої кошти в такий спосіб зменшиться. Це призведе до збільшення інвестування.

Література

1. Дані державного комітету статистики.
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування».
3. *Вакарін С. І.* Інвестиції в Україні. (Міжнародний валютний фонд).
4. *Гітман Л. Дж., Джонс М. Д.* Основи інвестування.
5. *Величко О. В.* Державне регулювання інвестиційної діяльності.
6. Ст. Комерсант — «Україні дають за надобністю».

Б. М. Голуб (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

ФОРМУВАННЯ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ ПІД ВПЛИВОМ ПОЛІТИКИ НБУ ТА ВЕРХОВНОЇ РАДИ УКРАЇНИ

В умовах знецінення грошової одиниці в Україні під час світової економічної кризи, що розпочалася восени 2008 р. необхідно переглянути політику НБУ та Парламенту України з метою стабілізації політико-економічної ситуації на валютному ринку в нашій країні, оскільки нестабільна валютно-курсова політика та завищені кредитні ставки можуть знищити малий та середній бізнес.

Політика НБУ полягала у прийнятті ряду антидевальваційних рішень та указів. Першим з них було рішення, згідно якого банки викупляли валюту, яку їхні клієнти пропонували на продаж, а потім її продавали.

Національний банк, зрозумівши, що ринкових інтервенцій для підтримки курсу гривні недостатньо, згодом перейшов до жорстких адміністративних заходів. Регулятор розіслав банкам листа, в якому зобов'язав їх продавати безготівкову валюту за курсом, не вище офіційного. В іншому випадку банки не змогли б купити у нього валюту, а потім і зовсім позбулися б ліцензії.

Одним з найвпливовіших рішень політики НБУ на валютний ринок було введення валютних аукціонів для населення. Цей аук-

ціон мав на меті забезпечити коштами фізичні особи, клієнтів банків, для того, щоб погасити свою заборгованість за угодами.

Також НБУ закликав банки утримувати гривню. У листі до керівників комерційних банків регулятор покладав на них «персональну відповідальність за розміщення інформації на вебсторінці банку в мережі Інтернет та в інформаційних системах (Reuters, Bloomberg і ін.) про курси гривні до іноземних валют», зобов'язував керівників уповноважених банків взяти під особистий контроль встановлення курсів та продаж безготівкової іноземної валюти за гривні для клієнтів банку, з метою недопущення збільшення різниці між курсом покупки і курсом продажу валюти. При цьому НБУ нагадував, що він щодня повідомляв банкам середньовиважений курс гривні, який «повинен був виступати орієнтиром для здійснення операцій на міжбанку».

У Нацбанку зростання курсу долара пов'язували із заявами політиків. Падіння курсу гривні спричинене дискредитацією банківської системи, тому що у Верховній Раді були озвучені заяви, що середньорічний курс буде 8,6 гривень за долар, та що держава не несе відповідальності за валютні депозити. І хто після цього понесе кошти в банки?

Прем'єр-міністр Юлія Тимошенко та президент України Віктор Ющенко акцентували увагу на тому, що торговельний баланс і торгове сальдо не тиснуть на курс гривні. Вперше за 11—12 років, на початку 2009 року, склалася ситуація, коли спостерігалось позитивне торгове сальдо.

Однією з важливих передумов формування курсу національної валюти були переговори представників уряду, Верховної ради та НБУ з Міжнародним валютним фондом. Надходження коштів від МВФ має переважно психологічне значення для інвесторів. Досить висока ймовірність позитивного результату першого перегляду кредитної програми з МВФ. Факт прогресу в переговорах з МВФ вже підтримує ринок у стабільному стані і підтримує в майбутньому — до одержання другого траншу.

Глава місії Міжнародного валютного фонду (МВФ) в Україні Джейла Пазарбазіолу підтвердила 17 квітня 2009 р., що немає жодних підстав сумніватися в тому, що фонд продовжить надавати Україні фінансування. Рада директорів МВФ під час засідання 13 травня розгляне питання надання Україні чергового траншу кредиту.

Проте для стабілізації ситуації на валютному ринку потрібно приймати активні дії.

Ключовим, я вважаю, є необхідність повернення довіри до банків. Якщо хоча б половина з 90 мільярдів гривень депозитів, ви-

ведених з банків з початку кризи, повернуться в найближчі півроку в банківську систему, то це позитивно вплине на стабілізацію курсу гривні. Жодна країна світу не пропонує своїй реальній економіці кредити по 30—35 % річних, а ставки національних банків знизили до нуля. Ситуація ж в Україні зі ставками вартості кредитів призводить до неможливості отримати кредити та до стагнації економіки. Відновлення економіки України необхідно починати з рекапіталізації банків і внесення змін до державного бюджету. Змінений бюджет має бути реальним, бездефіцитним. Окрім того, не можна залізати в борги, оскільки це тисне потім на обмінний курс у майбутньому. Необхідно змінити саму структуру бюджету. Уряд має єдиний інструмент впливу на економіку, це урядові замовлення. Структура бюджету на 2009 р. не дозволяє робити такі урядові замовлення.

Щодо політики НБУ, то перший очевидний крок, який він повинен був зробити для стабілізації ситуації на валютному ринку, — це законодавче обмеження спекулятивних валютних операцій на ринку, оскільки потрібний адекватний ринковий курс.

Перш за все, має бути заборона на формування валютних резервів під активи в доларах або в іншій іноземній валюті. В портфелях українських банків валютні кредити мають велику питому вагу. Тому в міру погіршення якості цих портфелів у банків виникла необхідність додатково нарощувати свої валютні резерви під ці кредити, чим було сформовано досить значний додатковий попит на долар. При цьому, перехід до формування резервів виключно в гривні необхідно було здійснити задовго до кризи. Окрім того, НБУ повинен був у мить ввести 100 % обов'язковий продаж експортної виручки. Також необхідно було скоротити терміни розрахунків по експортно-імпортних контрактах зі 180 до 90 днів.

Література

1. Міжнародні фінанси: Навчальний посібник / О. М. Мозговий, Т. Оболенська, Т. В. Мусієць; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Мозгового. — К.: КНЕУ, 2005. — 557 с.
2. Берлач А. І. та ін. Організаційно-правові основи біржової діяльності: Навч. посібник / А. І. Берлач, Н. А. Берлач, Ю. В. Ілларіонов. — К.: Фенікс, 2000. — 336 с.
3. Денисенко М. П. Гроші та кредит у банківській справі: Навчальний посібник. — К.: Алерта. 2004. — С. 34.
4. <http://ua.korrespondent.net/business/813708>
5. http://www.myvin.com.ua/ua/anticrisis/news_crisis/archive/2679

6. <http://novynar.com.ua/business/64746>
7. <http://www.ukranews.com/ukr/article/193968.html>
8. <http://www.tymoshenko.com.ua/ukr/news/first/7154/>

Т. О. Голуб (фінансово-економічний факультет, IV курс)

РИНОК ТУРИСТИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Рюкзак, карта, компас... Мандрівка, або ж захоплююча подорож, пригоди, відпочинок — все це є в житті кожного, хто не любить сидіти на місці, кого кличе дорога, манять за собою нові простори.

Відправляючись в туристичну чи екскурсійну поїздку, на відпочинок або оздоровлення, на маршрут вихідного дня чи навколосвітню подорож турист стикається з цілою низкою перешкод, які за збігом обставин можуть завдати шкоди його здоров'ю та майну, погано вплинути на настрої та враження від поїздки. Тому все гострішим стає питання безпеки туристів і вивчення ризиків, що можуть супроводжувати їх як на маршрутах, так і при підготовці до подорожі. Тобто, виникає потреба у страхуванні ризиків туристичних подорожей.

На сьогодні в Україні спостерігається зростання ринку туристичного страхування. В цьому секторі працює більше 70 компаній. Специфіка ринку така, що найбільш популярними є найдешевші страховки, які обходяться українському туристу в дві гривні за добу відпочинку. Якщо йдеться про виплати страхового відшкодування, то для Туреччини та Єгипту вони часто не перевищують \$ 10 тис., а країни Шенгенської зони вимагають, щоб страхові виплати компаній склали мінімум EUR30 тис. [7, с. 50].

Організаційними формами туризму є міжнародний та внутрішній туризм. Відповідно до вітчизняного законодавства класифікація туризму, залежно від цілей, об'єктів, які відвідуються, категорії осіб, що здійснюють подорож, така: культурно-пізнавальний, спортивний, гірський, дитячий, для інвалідів, релігійний, підводний, пригодницький, молодіжний, сімейний, екологічний (зелений), мисливський, автомобільний та ін. [1].

Основними факторами ризику для життя і здоров'я туриста як у звичайних, так і надзвичайних ситуаціях є такі: травмонезбезпечність, небезпека терористичних актів, політична нестабільність, небезпека інфекцій, техногенні аварії, стихійні лиха, психофізіологічні навантаження, специфічні фактори ризику [2, с. 86].

В туристичній сфері застосовуються такі види страхування: медичне, від нещасного випадку, майнове, на випадок затримки транспорту, витрат пов'язаних із неможливістю здійснити поїздки, асистанс, страхування відповідальності власника автотранспортного засобу та ін. [2, с. 89].

Для того, щоб детальніше ознайомитись із туристичним страхуванням, доцільно провести практичне дослідження, беручи за основу студентський туристичний клуб «СКІФИ» КНЕУ, студенти якого часто подорожують і займаються культурно-пізнавальним туризмом. Мета роботи — розробити для студентів-туристів найоптимальніший варіант туристичного страхування. Провівши серед членів клубу соціологічне опитування, виявилось, що для безпечного туристичного походу важливими є: безпека життя, ціле майно, благополучний переїзд до місця призначення та повернення.

Проте, яким би підготовленим не був учасник походу, ймовірність настання нещасного випадку непередбачувана, тому краще заздалегідь застрахуватись від таких ризиків:

- 1) черепно-мозкових травм, ушкоджень верхніх та нижніх кінцівок, пошкоджень внутрішніх органів;
- 2) втрати туристичного спорядження внаслідок обвалів, лавин, снігових зсувів, каменепадів, провалах у пустоті;
- 3) ДТП, аварій, несвоєчасного прибуття до місця призначення;
- 4) небезпека інфекційних захворювань;
- 5) укусів змій, отруйних павуків, комах;
- 6) крадіжок, грабежів, шахрайства.

Але, як свідчить статистика, найбільшу питому вагу з усіх ризиків займає ризик травматизму — 45 % від загальної кількості.

При настанні страхового випадку головним для застрахованого є:

1) **покриття витрат на медичні послуги** — надання швидкої медичної допомоги потерпілому, транспортування його до лікарні; послуги стаціонарного лікування, придбання ліків, догляд за хворим;

2) **покриття витрат, пов'язаних із нещасним випадком** — у разі смерті від нещасного випадку; інвалідності; часткової втрати працездатності. (Згідно ст. 17 ЗУ «Про туризм» ці два види страхування є обов'язковими і здійснюються суб'єктами туристичної діяльності на основі угод із страховими компаніями, які мають право на здійснення такої діяльності);

3) **покриття витрат у разі втрати майна та багажу** — покриття збитків спричинених втратою, знищенням, пошкодженням

ням багажу під час подорожі внаслідок буревію, пожежі, лавин, снігових зсувів, каменепадів, крадіжках, грабежі, шахрайстві.

3-поміж страхових компаній, які пропонують страхові продукти туристам, половина ринку припадає на 6 гравців — компанії «Еталон», «Інго», «ТАС», «АСКА», «Універсальна», «ПРОСТО-страхування». Кожен має власну сформовану нішу. Наприклад, «Еталон» працює у сегменті масового виїзного відпочинку, «Інго» — здебільшого з корпоративними клієнтами, продаючи вроздріб невелику кількість полісів. До минулого року монополістом на ринку в'їзного туризму вважалася СК «ПРОСТО-страхування» [5, с. 43].

Розглянувши продукти трьох страховиків: «Еталон», «ІНГО Україна» та «Універсальна», найкращим варіантом виявилась пропозиція СК «Універсальна», оскільки вона надає чіткий перелік продуктів даного виду страхування, відокремлює та детально виділяє ризики, що можуть спричинити страховий випадок [4, с. 51—52].

Однак загалом на ринку туристичного страхування ситуація досить нестабільна і потребує значних змін. На сьогоднішній день страхові компанії не можуть представити своїх спеціалізованих продуктів по конкретному виду туристичного страхування, а якщо деякі страховики й намагаються, то такі продукти мають обмежений характер. Користувач обмежений в інформації щодо даної послуги.

Туристичне страхування буде розвиватись, за ним майбутнє, адже, якщо виникає необхідність у таких послугах, то вони мають удосконалюватись.

Література

1. 3У «Про туризм» Верховна Рада України; Закон від 15.09.1995 № 324/95-ВР.
2. *Машина Н. І.* Страхування для туристичних підприємств: Навч.-метод. комплекс для студ. економічних спец. — К. : Центр навч. л-ри, 2005.
3. *Охріменко О.* Страховий захист подорожей: міжнародний досвід та технології // Страхова справа. — 2006. — № 1. — С. 50—53.
5. *Охріменко О.* Ризик — менеджмент подорожей очима пересічного туриста // Страхова справа. — 2006. — № 3. — С. 70—76.
5. *Петров Ю.* Украинский турист становится все более цивилизованным, осведомленным и грамотным / Страховый клуб. — 2006. — № 8. — С. 42—46.

6. Израильский страховик начал страховитъ туристов от наркотического ущерба / телетайп // Страховий клуб. — 2007. — № 2—3. — С. 8—13.

7. Петров Ю. Лидер рынка призадумался... // Страховий клуб. — 2007. — № 1. — С. 50—51.

Ю. С. Гомзар (фінансово-економічний факультет, III курс)

ВПЛИВ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА СВІТОВУ ФІНАНСОВУ КРИЗУ

Сьогодні світ постав перед вирішенням нової глобальної проблеми — світової фінансової кризи. Дане явище, що вибухнуло в 2007 році світовими, спровокованими масштабними неплатежами за високоризикованими іпотечними кредитами, уже викликало глобальні збитки в розмірі \$ 200 млрд, і ця цифра, за всіма прогнозами, буде збільшуватися й далі. Як же сталося, що проблеми досить вузького сегмента фінансового ринку привели до таких серйозних наслідків і поставили під загрозу стабільність світової банківської системи? Активне керування кредитними ризиками здійснюється за допомогою спеціальних фінансових інструментів, що називаються кредитними деривативами, тобто похідними від кредиту.

Основний зміст використання кредитних деривативів — перенесення кредитного ризику з кредитора на стороннього інвестора або групу інвесторів. Сценарій фінансової гри простий. Банк видає клієнтові ризикований, так званий «нестандартний кредит» (subprime credit) на покупку житла — сума позики перевищує 55 % доходу споживача або 85 % вартості застави, а перший внесок дорівнює нулю, або «швидкий кредит» — необхідні документи представлені позичальником не в повному обсязі. Природно, банк розуміє, що в несприятливих умовах такий проблемний клієнт кредит не поверне. Тому банк випускає нові цінні папери — спеціальні деривативи, так звані «кредитні свопи на невиконання зобов'язань» (Credit Default Swaps, CDS), які забезпечуються виданими банком кредитами, причому 15 % з них становлять ті самі «ризиковані» і «швидкі». Деривативи, тобто ризик, купує інший банк, сплачуючи значно більше, ніж ці папери коштують насправді, й у свою чергу позбувається від ризику, випускаючи нові деривативи — деривативи від деривативів (Collateralized Debt Obligation, CDO), а після продає їх по ще більш високій ціні далі

по ланцюжку. Наступний банк випускає свої деривативи — деривативи від деривативів від деривативів (Collateralized Loan Obligation, CLO) і теж продає їх ще дорожче. Такий ланцюжок може нараховувати не один десяток ринкових гравців. Активною скупкою деривативів займаються хедж-фонди (hedge fund) — інвестиційні фонди. Вони захоплюють у свої руки величезні пакети чужих деривативів і акцій, у 100 разів (!) перевищуючі їх власний статутний капітал.

Зараз світовий ринок деривативів оцінюється експертами в 600 трильйонів доларів, при тому, що торік весь світовий валовий внутрішній продукт був у десять разів меншим — 58 трильйонів доларів. У 2008 році ВВП країн Євросоюзу склав приблизно 19 трильйонів доларів, а США — більше 14 трильйонів доларів.

Оскільки основний обсяг ринку кредитних деривативів припадає на кредитний своп, розглянемо його більш докладно. **Кредитний своп**, своп кредитного дефолта, credit default swap, або CDS, як ми його будемо називати далі, — це двосторонній контракт, відповідно до якого кредитний ризик відокремлюється від свого суб'єкта й стає самостійно торгуємим товаром.

Принцип CDS полягає в тому, що покупець і продавець контракту по суті б'ються об заклад на фінансову стабільність третьої сторони, як правило, ніяк не пов'язаної з контрагентами по угоді й не знаючої про її укладення. Механізм CDS повністю відповідає розглянутій нами вище загальній схемі застосування кредитних деривативів. Строк CDS може бути будь-яким, але переважають на ринку п'ятирічні контракти.

На представленій схемі (рис. 1) видно головну, революційну ідею CDS — ідею роздільного обігу контракту (ризик) і предмета контракту (джерела ризику), що дозволило власникові джерела ризику (кредиторів) цей ризик продати, не продаючи саме джерело.

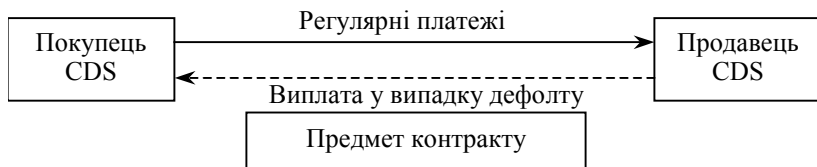


Рис. 1. Загальна схема кредитного свопу

Якщо не брати до уваги спекулятивну складову, основна користь кредитних деривативів полягає в можливості шляхом списання ризиків з балансу збільшувати кредитування навіть в умовах досягнення критичних з погляду наглядових органів значень достатності капіталу. Все питання в тім, чи обумовлене нарощування обсягу кредитів реальними потребами економіки? Якщо так, то кредитні деривативи просто дозволяють зрівноважити попит та пропозицію, виступаючи на стороні «вільного ринку». Якщо ж ні, тоді ці інструменти стають міною вповільненої дії, забезпечуючи надування цінової «бульбашки» і розкручування інфляційної спіралі.

Література

1. Andritzky, Jochen, and Manmohan Singh, 2006, «Pricing of CDS During Distress» IMF Working Paper 06/ 258 (Washington: International Monetary Fund).
2. Bank for International Settlement's discussion, «OTC derivatives market activity in the second half of 2007», May 2008.
3. Singh, Manmohan, 2006, «Recovery Value Assumption in CDS Contracts—Theory and Practice» Euromoney Structured Products Handbook.
4. *Іванов М.* Деривативи та криза: міфи і реальність / М. Іванов // Фінансовий ринок України. — 2009. — № 2 (64). — С. 13—14.

Ю. Г. Горбатовська (обліково-економічний факультет, V курс)

МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ Й АНАЛІЗУ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ ЗАГАЛЬНОГО ФОНДУ

Питання ощадливості й економії державних коштів набувають особливого значення у період світової фінансової кризи. Вкрай необхідним стає пошук шляхів удосконалення методів визначення потреби установи в коштах таким чином, щоб мати можливість не тільки заощаджувати кошти бюджету, але й забезпечити необхідні потреби установи для виконання в повному обсязі завдань, передбачених програмами її функціонування. Одним із найважливіших шляхів для вирішення цих питань є створення ефективних систем обліку та аналізу доходів і видатків загального фонду бюджетної установи.

Проблемами бюджетного обліку займалися відомі вітчизняні та зарубіжні економісти: С. М. Альошин, І. А. Андреев, А. М. Белов, Є. П. Воронін, В. А. Голощапов, М. З. Грапп, Є. П. Дедков, Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Кіндрацька, О. В. Дишкант, З. У. Жу-

това, А. Г. Зверев, Н. І. Іванов, Л. С. Кауцький, Ф. С. Михальчук, І. Н. Полевой, І. Т. Соборников, І. В. Якимов та ін.

Мета дослідження полягає у розробці пропозицій щодо удосконалення методики та організації обліку і аналізу фінансових ресурсів загального фонду бюджетних установ. З огляду на це, основними завданнями є розкриття сутності фінансового забезпечення бюджетних установ та визначення пріоритетних напрямків політики держави щодо фінансового забезпечення бюджетних установ.

Щоб забезпечити повноцінне функціонування бюджетної установи, до затвердження постійного кошторису на цей період складають тимчасові. Основним фінансово-плановим документом бюджетних установ є кошторис, під час складання якого керуються вимогами Постанови № 228, одна із складових якого — загальний фонд. Загальний фонд кошторису бюджетної установи — складова кошторису, яка містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією його кредитування.

У процесі виконання кошторису бюджетні установи здійснюють видатки, що є одним з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності. Під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню. Вони — основа для визначення результатів виконання кошторису установи. Термін «доходи загального фонду» з'явився порівняно недавно. Доти застосовували поняття «фінансування бюджетних установ» як процес виділення коштів із відповідного бюджету.

Для забезпечення повного і своєчасного надходження бюджетних коштів і використання їх відповідно до цільових призначень необхідна правильна організація бухгалтерського обліку виконання кошторису з дотриманням усіх принципів та вимог чинного законодавства.

Це стає можливим, якщо забезпечити своєчасне відкриття рахунків для отримання бюджетних асигнувань, дотримання вимог законодавства під час взяття бюджетних зобов'язань.

Змістом аналізу виконання кошторису витрат полягає в оцінюванні ефективності використання виділених установі фактичних матеріальних, трудових, фінансових ресурсів; виявлення відхилень фактичних видатків від кошторисних; якісне оцінювання тенденцій розвитку установи. Завдання аналізу конкретизуються у процесі вивчення видатків бюджетних установ за окремими видами і напрямками.

Джерелами інформації для аналізу виконання кошторису слугує кошторис, баланс (форма № 1), звіт про виконання кошторису бюджетних установ (форма № 2), картки обліку видатків і дані первинного обліку матеріальних ресурсів і заробітної плати; акти ревізій, перевірок, інвентаризацій; дані про облік касових і фактичних видатків, звіт про виконання плану по штатах і контингентах (форма № 3), дані про витрати аналогічних установ.

Для покращення процедури бухгалтерського обліку виконання бюджету та досягнення ефективних результатів діяльності необхідно здійснити пошук нових напрямів розвитку. Можна визначити наступні напрями розвитку: трансформація бухгалтерського обліку виконання бюджету; запровадження управлінського обліку в бухгалтерський облік виконання бюджету.

Трансформація бюджетного обліку вбачається за можливе завдяки:

- створенню Єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку виконання бюджетів із планом рахунків з виконання кошторисів бюджетних установ;

- розробці і запровадженню національних стандартів бухгалтерського обліку у державному секторі, які гармонізують із міжнародними стандартами та системою національних рахунків;

- створенню єдиного інтегрованого програмного забезпечення, яке буде використовуватися всіма учасниками бюджетного процесу.

Окремим напрямом у вдосконаленні бюджетного обліку виокремлюють впровадження управлінського обліку. Сьогодні управлінський облік не тільки не регламентується, але й не передбачається Планом рахунків бюджетних установ (на відміну від Плану рахунків з обліку виконання бюджету). Реформування обліку — це не одноразовий процес, а складна, тривала робота над удосконаленням та подальшим розвитком закладених основ, що, врешті-решт, дозволить створити в Україні фінансовий облік за міжнародними принципами в умовах чинного законодавства, перейти від «касової» до «економічної» оцінки діяльності сектора державного управління, надавати Уряду повний спектр інформації для прийняття відповідних управлінських рішень.

Література

1. Бюджетний Кодекс України.
2. Закон України «Про державний бюджет на 2009 рік».
3. Постанова Кабінету Міністрів від 28.02.02 № 228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ».

МАЛОБЮДЖЕТНІ РЕКЛАМНІ ІНСТРУМЕНТИ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ ПРИ МІНІМАЛЬНИХ ВИТРАТАХ

Нова економічна реальність створює наступний період розвитку маркетингу в Україні. Шлях, по якому почали йти маркетологи до кризи, обірвався. Тому, на сьогоднішній день, необхідним є знаходження нових методів та інструментів, які дадуть змогу отримати ефективні результати для вітчизняних підприємств від маркетингу в період кризи.

Авжеж, ми звикли до того, що для проведення результативної маркетингової діяльності потрібний немалий, виділений на неї, бюджет. Але якщо продивитись весь багаж маркетингу, можна знайти велику кількість дієвих мало бюджетних інструментів. Судження про те, що маркетинг — це затратна стаття на підприємстві, яка не завжди приносить результат, є помилковим. А ті, хто їм керується — виражають свою некомпетентність у даному питанні. Адже, згортати маркетинг — це все одно, що згортати годинник, щоб зберегти час. Але криза на рекламному ринку, перші ознаки якої експерти помітили ще навесні, набирає обертів.

Більшість традиційних технологій вичерпали себе, засилля нав'язливої реклами призвело до падіння продуктивності повідомлень. Споживач перемикає телевізор і радіоприймач під час рекламних блоків, відмовляється від настирливих промоутерів, не сприймає одноманітних рекламних зображень на білбордах.

Постають питання — «Які помилки допускають під час розробки реклами? Чому в Україні поки що не використовуються нетрадиційні носії та методи рекламування, які по суті є менш затратними та більш дієвими?» та «Що собою представляє мало-бюджетна реклама?»

Для виявлення сили впливу сьогоднішніх рекламних носіїв, головних позитивних і негативних помилок у рекламі було проведено дослідження шляхом анкетування українського населення.

Можна стверджувати, що споживач не приділяє великої уваги традиційним носіям реклами. Адже, наприклад, на запитання «Які реклами Ви бачили за весь день?» людина відповідає з сумнівом, і наводить 1—2 приклади максимум. Вихід з даної ситуації — перехід до нетрадиційних носіїв реклами. Адже, по-перше — під час кризи урізаються бюджети; по-друге — традиційні методи рекламування вже мало дієві.

Малобюджетна реклама — це хороший креатив, від якого, коли ви запустите рекламу, замість віддачі від неї в 10—15 %, отримаєте — 200—300 %. Ідея — найкращий друг мало бюджетної реклами.

Щоб правильно розробити малобюджетну рекламу, потрібно пам'ятати про наступне: по-перше, варто відразу виключити всі методи реклами, які мають тільки накопичувальний ефект. Наприклад, до таких відноситься розміщення реклами в глянцевиx журналах. По-друге, варто уникати зовнішньої реклами в малих обсягах. По-третє, кілька роликів на ТБ теж не дадуть того ефекту. Наступне, чого слід уникати на малих бюджетах, це створення і розміщення іміджевої реклами.

На справді, реклама не повинна подобатися, розважати або смішити. Вона повинна, в першу чергу, продавати.

Для визначення дієвих малобюджетних рекламних інструментів, молодими спеціалістами було проведено глибинне інтерв'ю з чотирма високопрофесійними маркетингологами. На запитання «Які мало бюджетні інструменти актуально зараз використовувати?», респонденти наголосили на:

- **традиційні**, такі як: телемаркетинг, поштова розсилка, Інтернет (блогова реклама), POS- матеріали на місцях продажу;

- **нетрадиційні**: вірусний, партизанський маркетинг, і все, що стосується Ambient Media — нестандартні носії реклами, які відносяться до BTL-інструментів.

Насправді, найбільш простим і дієвим методом мало бюджетної реклами, є все-таки Інтернет-реклама (банери поверх сайту, великі банери на великих майданчиках).

В основі партизанської реклами лежить принцип задоволення — вона прагне здивувати і розважити споживача. А для цього необхідно стати до споживача ближче. Тому білборди у великих містах замінюються на графіті, а телевізійні ролики — на інтернет-кліпи та інше.

Вірусний маркетинг — це передача потрібної інформації із уст в уста. Один з різновидів вірусного маркетингу — це «не-справжні покупки». Вони використовуються для того, щоб створити штучний попит.

Також останнім часом набуває все більшого значення аромомаркетинг, адже у сучасному суспільстві у людей перевантажені зорові і слухові аналізатори. Цікавими є приклади носіїв реклами як самих людей, так навіть і тварин.

Одже, вищезазначені методи рекламування є насправді малобюджетними і, що саме головне, більш дієвими, аніж традиційні. Але потрібно пам'ятати, що нетрадиційні носії реклами бажано

підкріплювати традиційними, щоб досягти повного ефекту від рекламної діяльності. Сьогоднішня реклама має розташовуватись в потрібному місці, в потрібний час і орієнтуватися тільки на цільову аудиторію.

Г. Ю. Гоцалюк (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ УХИЛЕННЯ ТА УНИКНЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

*Держава нічого не зможе зробити
для громадян, якщо громадяни
нічого не зроблять для держави.*

Микола Тургенев

Розглянемо деякі чинники, що викликають протест проти створення податкової держави в історичній перспективі. Це питання досліджувалось багатьма вченими, зокрема наведемо точки зору деяких з них.

Алексис Токвіль (французький політичний мислитель, історик і політичний діяч, міністр іноземних справ Франції (1849)), вважає, що економічне благополуччя стало поштовхом до Французької революції, а також, що за підвищення податків більше обурюється населення з кращим соціально-економічним положенням.

Філіп Ардан (професор факультету права університету в Пуатьє у Бейруті та Парижі) причиною Французької революції та провалу податкової реформи вважає недосконалу організацію економічних стосунків. Для економіки, що розвивається, податок стягнений готівкою стає тяжким тягарем і вимагає інших методів збору.

В контексті критики Держави посткейнсіанської епохи, податок — це примус, чий еквівалент не очевидний через складнощі стосунків між податковою виручкою і державними витратами [2, с. 58—65].

Звичайно, податкове планування є невід'ємною складовою фінансів суб'єкта господарювання, але уникнення сплати податків через лазівки в законодавстві, податкові пільги тощо, в неконтовановано великих розмірах, веде до значного недофінансування бюджету [3].

Розглянемо основні соціально-економічні наслідки ухилення та уникнення на макро- і мікрорівні.

Макрорівень	Мікрорівень
➤ Низька фінансова ефективність оподаткування ➤ Введення нових податкових платежів, збільшення ставок діючих податків і зборів ➤ Збільшення тіньового сектору та криміналізація економіки ➤ Уповільнення економічного зростання ➤ Неефективність інвестицій ➤ Скорочується фінансування бюджетних програм	➤ Нерівномірність розподілу податкового тягаря ➤ Недофінансування витрат на освіту, охорону здоров'я, науку, культуру ➤ Недобросовісна конкуренція ➤ Вплив на систему розподілу ресурсів і зниження продуктивності праці ➤ Загроза демократичним цінностям і суспільним інститутам ➤ Загроза соціальній безпеці

Рациональний вибір платника податків у бік ухилення пояснюється кількома факторами такими, як:

— деякі особи вважають, що їх ухилення залишиться непоміченим на фоні інших платників податку. Вони також вважають, що факт їх ухилення не справить сильного впливу на кількість та якість суспільних благ для інших;

— платник, що вважає користь від отриманих суспільних благ нижчою від витрат, які він має за них сплатити, навряд чи буде намагатись сумлінно сплачувати податки;

— спрацьовує ефект колективної нерациональності, коли ухиляючись, особа діє рационально, збільшуючи свій прибуток, але в той же час, масове ухилення виявляється нерациональним на рівні держави, коли виникає бюджетний дефіцит та недофінансування бюджетних програм.

Зважаючи на вищезазначене, наведемо деякі показники, що характеризують масштаби ухилення від оподаткування в Україні за 2007—2008 рр.

Відсоток порушень законодавства, в числі здійснених перевірок, при виплаті заробітної плати у 2008 році зріс на 3 % порівняно з 2007 роком, і становить 94 %, при цьому кількість перевірок знизилась з 48 тис. у 2007 році до 33 тис. у 2008 (на 19 %). Через ухилення від сплати податків в особливо великих розмірах, попри зростання на 6 % числа порушених кримінальних справ у 2008 році, державі було відшкодовано на 46 % менше, ніж у 2007 році. За даними зведеного звіту про структуру втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування по видах податків, зборів станом на 01.04. 2008 року та 01.07.2008 року, найбільший відсоток втрат бюджету спостерігається внаслідок пільгового оподаткування ПДВ (90,8 % — 91 %), податком на прибуток (6,6 % — 6,1 %), та

платою за землю (2,16 % — 2,4 %). За 6 місяців 2008 року обсяг податкових надходжень склав 47000 млн грн. Сума витрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування — 9825 млн грн. Отже, втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування становили 21 % податкових надходжень [4].

Ухилення в Україні набуло досить відчутних масштабів. І тому цей фактор має безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток.

На фоні постійного зростання суми видатків бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення відсоток таких видатків у загальних видатках бюджету знизився з 28 % у 2005 році, до 21 % у 2007 році, а по відношенню до ВВП з 9 % до 6,8 % за 2005—2007 роки [1].

За січень 2009 року фактичні видатки з Державного бюджету України, на соціальний захист і соціальне забезпечення скоротились до 2,5 млрд грн, у порівнянні з аналогічним показником 2008 року (4,3 млрд грн), і склали в структурі фактичних видатків Державного бюджету України 35 %, що на 11 % менше показника минулого року [1].

У 2008 році було недофінансовано багато важливих бюджетних програм, таких як протипаводкова програма або енергозбереження. Було виділено 38 млрд грн на фінансування 212 державних програм, з яких лише 29 відповідають чинному законодавству. Згідно Закону України «Про Державний бюджет України на 2008 та 2009 рік» [5], розподіл видатків на централізовані заходи і програми на 2008—2009 рр. такий, що у 2009 році знижуються видатки бюджету на такі важливі бюджетні програми, як забезпечення медичних заходів по боротьбі з туберкульозом, профілактики та лікування СНІДу, лікування онкологічних хворих (на 0,5 %), забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру (на 7,1 %), оздоровлення громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи (на 1,9 %). У 2007 році програма «Дитяча онкологія на 2006—2010 роки» була профінансована лише на 10 % [6].

Послабити негативні наслідки ухилення та уникнення від сплати податків можна шляхом мінімізації такого ухилення. Дана проблема має вирішуватись як на рівні держави, так і на рівні підприємства та індивіда. На законодавчому рівні варто зменшити можливості застосування податкових лазівок, а також підвищити контроль за протиправною діяльністю посередників, що спричинить подорожчання їх послуг, і ухилення, таким чином,

стане фінансово не вигідним. Важливим є підвищення податкової культури населення, проведення роз'яснень законодавства, пояснення ролі податків. Адже від добросовісності платників залежить їх же добробут.

Література

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2007 рік / ІБСЕД, Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні», RTI International. — К., 2008. — 136 с.
2. *Леруа Марк*. Социология налога: Пер. с фр. — М.: Дело сервис, 2006. — 96 с.
3. *Антипов В. І.* Співвідношення податкового планування та ухилення від сплати податків // Науковий вісник Національного університету ДПС України. — № 2(41). — 2008.
4. www.sta.gov.ua
5. www.rada.gov.ua
6. <http://www.epravda.com.ua/news/49cccbc11e6d2/>

Г. А. Граділь (ФЕтаУ, 4 курс, 6201/1)

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА

Що спільного між авіалініями WizzAir, автомобілем Model T від Ford, мережею ресторанів McDonalds? Угорська авіакомпанія Wizz Air пропонує короткі перельоти на невеликих літаках за вартістю квитка, що рівний вартості поїздки на потязі чи авто. Один із перших автомобілів від Ford — Модель Т — яскравий приклад низько диференційованого продукту за ціною, що на той час трохи перевищувала ціну гужової повозки. Мережа ресторанів швидкого харчування McDonalds свого часу відмовилася від офіціантів, ввела систему самообслуговування та принцип сервісу протягом двох хвилин.

З вищенаведених прикладів стає очевидно, усі названі компанії та їх продукти виділяються серед інших гравців ринку. Вони не просто виділяються з-поміж інших товарів, а навіть утворюють нові категорії та ринки.

Вивчаючи починання 108 компаній, автори бізнес-бестселлеру «Стратегія блакитного океану» виявили 86 % нових напрямів діяльності — по суті є розширенням існуючого бізнесу. На їх частку припало лише 39 % росту чистого прибутку. Натомість, нові ринки чи галузі створювалися лише у 14 % випадків. Не зважаючи на це, вони демонстрували 61 % росту чистого прибутку.

Такі цифри свідчать, що компанії, які вийшли за рамки свого ринку, створили продукт, який яскраво відрізняється від конкурентів — отримують не лише вищий рівень доходів, але й феноменально велику частку ринку — 100 %. Це ринкоутворюючі компанії, які замість боротьби в межах існуючого ринку і відбираючи клієнтів у конкурентів, вийшли за рамки галузі і створили новий продукт для власного споживача. Замість гри в чистих стратегіях, де прибуток однієї компанії дорівнює збитку іншої, ці компанії відійшли від стереотипів і створили нові продукти з новою цінністю. Блакитні океани — це всі неіснуючі сьогодні галузі, неосвоєний ринковий простір, недосяжний для існуючої боротьби за виживання.

На відміну від інших конкурентних стратегій, стратегія блакитного океану ставить за мету створення ринку та попиту за межами конкуренції (табл. 1).

Таблиця 1

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІСНУЮЧИХ
КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ТА СТРАТЕГІЇ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ**

Стратегії червоного океану (існуючі стратегії)	Стратегія блакитного океану
Конкуренція на існуючому ринку	Створення ринку поза межами конкуренції
Перемогти змагання конкуренції	Зробити конкуренцію незначущою
Використання існуючого попиту	Створення нового попиту
Направленість всіх стратегічних дій компанії або в сторону диференціації або зниження витрат	Направленість стратегічних дій і в сторону диференціації, і в сторону зниження витрат

З раніше наведених прикладів компаній, що створили блакитні галузі, зрозуміло, що вони ініціювали не просто інновації у техніці, а надали споживачеві додаткову цінність продукту — автори книги називають її інноваційною цінністю — тобто новоствореною цінністю в продукті, яка здатна задовольнити потреби споживача і якої немає в інших продуктах.

Стратегія блакитного океану відрізняється від інших не лише своєю інноваційною спрямованістю та відмовою від конкуренції, але ще й принципом «низькі витрати — висока якість». Стратегія блакитного океану на меті ставить як зниження виробничих витрат, так і створення унікального якісного продукту.

Аналізуючи власне стратегію блакитного океану, теоретики розходяться у поглядах. Одні вважають її підходом розвитку компанії, використовуючи яку компанія гнучко реагує і використо-

вує на власну користь певні уклади зовнішнього та внутрішнього середовища. Інші розглядають її як концепцію виведення нового продукту на ринок. Але за своєю суттю стратегія блакитного океану — це довгостроковий курс розвитку фірми, спосіб досягнення цілей, якому притаманний власний інструментарій та умови впровадження, фундаментом якої є постійний процес пошуку та створення інноваційної цінності.

Автори книги розробили наступні практичні принципи та інструментарій впровадження стратегії блакитного океану:

1. Перегляд традиційних меж ринку, товарів-субститутів, альтернативних галузей.

2. Аналіз трьох видів «не»-споживачів: ті, що ще користуються продуктом, але за нагоди перейдуть до конкурентів; ті, що знають про ринок і пропозицію, але свідомо відмовляються; ті, що навіть не розглядають пропозицію як альтернативу.

3. Установлення цін виходячи з купівельної спроможності споживача, а не з виробничої собівартості продукту.

4. Перемога над організаційними перешкодами: опір змінам, обмеженість ресурсів, слабка мотивація, офісні інтриги.

5. Залучення працівників до процесу створення стратегічних рішень, вільне обговорення ідей, встановлення прямих шляхів комунікації.

Література

1. W. Shan Kim, Renee Mauborgne «Blue Ocean Strategy: how to create uncontested market space and make the competition irrelevant». — Harvard Business School Press, 2005. — 240 p.

2. www.blueoceanstrategy.com

А. А. Демченко (кредитно-економічний ф-т, V курс)

ОСОБЛИВОСТІ РЕФІНАНСУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В сучасних умовах дестабілізації банківської системи, особливої актуальності набувають регулятивні інструменти Центрального банку країни. Так, НБУ використовує систему рефінансування ділових банків у процесі реалізації грошово-кредитної політики. Згідно Положення «Про регулювання Національним банком України ліквідності банків» затвердженого постановою Правління НБУ від 26.09.2006 № 378, *рефінансування банків* — операції

з надання банкам кредитів у встановленому Національним банком порядку.

НБУ використовує такі *методи рефінансування*:

➤ Тендерні кредити ➤ Кредит овернайт ➤ Операції РЕПО ➤ Кредитування під заставу майнових прав	➤ Операція СВОП ➤ Ломбардний кредит ➤ Стабілізаційний кредит ➤ Редисконтування векселів
---	---

Проаналізувавши дані з щорічного бюлетеня НБУ за період з 2002—2008 рр., ми можемо спостерігати таку динаміку (рис. 1): з 2003 р. відбувається зменшення загального обсягу рефінансування по 2007 рік, а у 2008 р. ми спостерігаємо різке підвищення загального обсягу рефінансування, майже в 65 разів. Такий різкий стрибок можна пояснити тим, що у 2008 р. більшість банків зіштовхнулися з проблемою недостатнього рівня ліквідності, спричиненою фінансовою кризою.

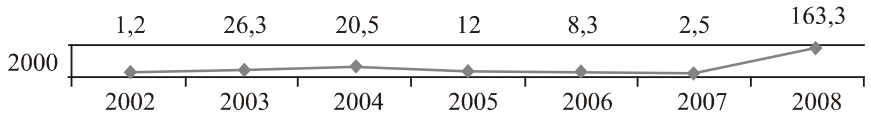


Рис. 1. Загальний обсяг рефінансування, млрд грн

З рис. 2 ми можемо побачити результати проведення рефінансування НБУ за 2008 р. Ця динаміка дає нам можливість побачити кредити в розрізі по місяцям надання кредиту. Найбільший «пік» надання рефінансування припадає на листопад (39 647,00 млн грн), на другому місці — грудень (30 393,30 млн грн), третє місце займає жовтень — 29 230,00 млн грн. Така тенденція в кінці року зумовлена тим, що восени банки України відчували найбільший попит у додатковому підкріпленні від Національного банку.

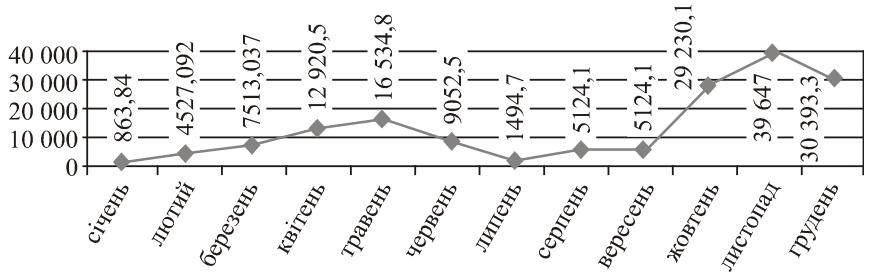


Рис. 2. Обсяги рефінансування за 2008 рік, млн грн

Якщо розглядати динаміку процентної ставки рефінансування, то можемо побачити, з 1993 р. по 1997 р. знижувалася за всіма методами рефінансування, що є причиною стабілізації економіки, з 1998 р. по 1999 р. — підвищилась майже в 2,5 разу, що було відображенням росту процентних ставок на міжбанківському ринку в період першої всеукраїнської кризи, а з 2000 р. по 2007 р. знову пішла на спад. Підвищення процентної ставки рефінансування у 1997—1998 рр. також зумовлене тим, що в цей період НБУ проводив жорстку монетарну політику щодо стримування галопуючої інфляції. Причиною такої політики є перші прояви кризової ситуації в Україні, а також дефолт у Росії. У 2008 р. також відбувається підвищення процентної ставки, яка викликана початком світової економічної кризи.

Політика рефінансування вітчизняних комерційних банків тісно пов'язана з економічними процесами, що відбуваються в Україні. Так, у періоди економічного спаду спостерігається різке збільшення відсоткової ставки в рамках монетарної політики, як реакції на ріст інфляції. В той же час, у періоди економічних криз зростають обсяги рефінансування НБУ, оскільки більшість комерційних банків відчувають нехватку ліквідності для погашення власних зобов'язань.

Для попередження негативних явищ на фінансовому ринку України НБУ вживав такі заходи:

- о проводив стриману грошово-кредитну політику, спрямовану на нівелювання монетарного чинника інфляції;

- о уживав заходів у сфері валютного регулювання та посилення курсової гнучкості, за допомогою чого намагався зменшити вплив зовнішніх шоків на стан грошово-кредитного ринку та збалансувати попит та пропозицію на валютному ринку;

- о уживав заходів щодо збалансування обсягів і структури активно-пасивних операцій банків через застосування пруденційних механізмів.

У період загострення напруження на фінансовому ринку в жовтні — листопаді 2008 року НБУ тимчасово використовував додаткові інструменти підтримки ліквідності банків, а саме:

- підтримання ліквідності на основі програм фінансового оздоровлення на термін до 1 року зі сплатою 15 % річних у межах 90 % вартості наданого банком забезпечення;

- оперативне підтримання ліквідності банків, сплачений статутний капітал яких становить не менше 500 млн грн, яке здійснюється на термін до 1 року за плату в розмірі 15 % у сумі до 60 % статутного капіталу банку.

Заходи, що вживалися НБУ для стабілізації ситуації, сприяли зниженню напруги на грошово-кредитному ринку, що знайшло своє відображення в поступовому уповільненні тенденцій до відпливу депозитів із банківської системи, у тому числі коштів населення, збільшенні ліквідності банківської системи, стабілізації ситуації на міжбанківському кредитному ринку.

В контексті вжитих заходів, у грудні 2008 р. НБУ зменшив обсяги операцій з підтримки ліквідності банків. Так, у грудні було надано кредитів рефінансування на загальну суму близько 30,7 млрд грн, у т.ч. кредитів «овернайт» — 6,1 млрд грн порівняно із 45,5 млрд грн (з яких 24,3 млрд грн кредити «овернайт») у листопаді 2008 р.

Усього з початку 2008 року було надано кредитів рефінансування 138 банкам на загальну суму 169,5 млрд грн (91,8 млрд грн — кредити «овернайт»). На 02.02.09 р. заборгованість за кредитами рефінансування залишилась у 97 банків на суму 61 млрд грн, при цьому 38 % (23,4 млрд грн) цієї суми формують заборгованість двох державних банків, хоча їх питома вага в загальній сумі активів банківської системи складає 11 %.

Взагалі, банківська система України намагається адекватно реагувати на негативний вплив наслідків економічної кризи. І рефінансування Центральним банком банківської системи держави відіграє в цьому процесі важливу роль. Якість та ефективність застосування даного регулятивного інструменту НБУ може допомогти банкам країни вийти з кризової ситуації з мінімальними втратами.

Література

1. Положення «Про затвердження регулювання Національним банком України ліквідності банків України», затверджене постановою Правління Національного банку України від 26 вересня 2006 № 378, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 17 жовтня 2006 р. за № 1120/12994. зі змінами та доповненнями.
2. Річний звіт Національного банку України за 2002—2007 рр.
3. Аналітичний звіт НБУ «Дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи», 2009 р.
4. *Пацера М.* Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України // Вісник Національного банку України. — 2009. — № 1.
5. *Шор К. Б.* Гибкое рефинансирование как направление поддержания банковской ликвидности // Деньги и кредит. — 2008. — № 10. — С. 5—8.

ПРОБЛЕМА СПРАВЛЕННЯ ТА РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ

Серед бюджетних проблем в Україні до найгостріших належить проблема формування доходів місцевих бюджетів, у першу чергу, за рахунок податкових надходжень. Це зумовлено тим, що існує гостра потреба формування сучасного податкового механізму державного регулювання забезпечення фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування для подолання негативних тенденцій в управлінні регіональним розвитком.

Серед вітчизняних науковців, які досліджували становлення податкової системи України, відомі Т. Бондарук, О. Василик, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна та ін. У їх публікаціях йдеться переважно про кількість, види, класифікацію податків тощо. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, проблеми місцевого оподаткування досі залишається не вирішеним.

Отже, сучасна система формування доходів на місцевому рівні в Україні потребує негайного реформування.

На сьогодні в Україні актуальними проблемами формування податкових надходжень до місцевих бюджетів є:

- обмежена фіскальна роль місцевих податків (рис. 1 і 2);
- належність основних дохідних джерел бюджетів — податку з доходів фізичних осіб, плати за землю — до загальнодержавних податків;
- перевищення витрат на адміністрування окремих видів податків та зборів над надходженнями;
- відсутність правових механізмів у органів місцевого самоврядування щодо запровадження на території власних податків і зборів;
- відсутність взаємозалежності між рівнем громадських послуг, які надаються на певній території, з податковими зусиллями населення;
- нерозвиненість податків, які відображають політику органів — місцевого самоврядування.

Для кращого розуміння даної проблематики варто розглянути структуру податкових надходжень на прикладі адміністративно-територіальної одиниці (рис. 1 і 2).

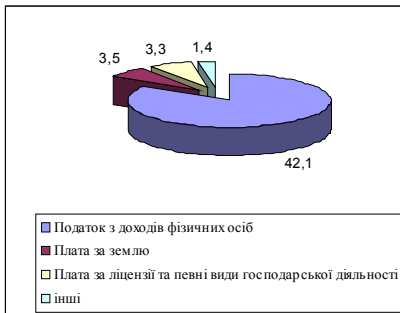


Рис. 1

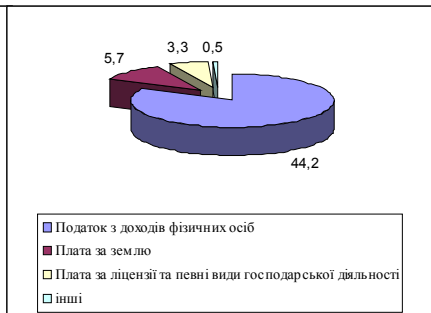


Рис. 2

Податки і збори по Хмельницькій обл. Податки і збори по Хмельницькій обл. за січень-березень 2008 р., млн грн, за січень-березень 2009 р., млн грн

Існують різноманітні пропозиції щодо удосконалення або зміни як всієї податкової системи, так і системи місцевого оподаткування України. Варто звернути увагу на такі напрямки:

1. відмова від неефективних податків і зборів, які не мають ні фіскального, ні регулюючого значення;
2. запровадження податку на нерухоме майно (нерухомість);
3. передати органам місцевого самоврядування плату за землю та податок з власників транспортних засобів;
4. до місцевих податків і зборів необхідно віднести податки на бізнес та податок на прибуток підприємств;
5. використання податку з доходів фізичних осіб;
6. включення до системи оподаткування екологічних податків;
7. розвиток податків і зборів, які відображають політику органів місцевого самоврядування в галузі зайнятості та захисту населення;
8. надання ініціативи щодо введення власних податків та зборів.

Таким чином, у перспективі, місцеві податки і збори повинні стати надійним інструментом регулювання економічного розвитку територій і головним атрибутом місцевого самоврядування, як це відбувається в розвинених країнах.

Література

1. Боднарчук Т. Г. Реформування місцевого оподаткування в Україні // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 6(84). — С. 213—220.
2. Луніна І., Фролова Н. Бюджетні доходи та податкові повноваження місцевих органів влади // Економіка України. — 2008. — № 1. — С. 37—47.

3. Боднарчук Т. Г. Податкове регулювання фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування // Розвиток регіональної економіки. — 2007. — № 6(73). — С. 160—164.
4. Слухай С. В., Здерка Н. Я. Формування доходів місцевих бюджетів у контексті трансформації податкової системи // Фінанси України. — 2006. — № 5. — С. 12—21.
5. Проект Податкового кодексу України // www.minfin.gov.ua
6. Звіти Хмельницької обласної адміністрації.

О. Р. Дідківська (ф-т економіки та управління, 5 курс)

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СУКУПНОЮ ПРОПОЗИЦІЄЮ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Реалізація планів України щодо інтеграції в світове товариство безпосередньо залежить від залучення додаткових довгострокових фінансових ресурсів для реалізації визначеної програми дій. Тобто сьогодні державі необхідно чітко визначити пріоритети розвитку і побудувати ефективну інвестиційну модель, що буде здатна забезпечити фінансування модернізації і нарощування виробничих потужностей.

Що до сучасного стану, то у 2009 році Україна за індексом економічної свободи, розрахованим Heritage Foundation, посіла 152-е місце. Тобто це безпосередньо впливає на імідж країни, причому, чим менше очікуванням інвестора, що до нього, тим нижче оцінюється інвестиційний клімат і тим на більші поступки й пільги мусить погоджуватися держава для залучення капіталів. І навпаки, поліпшення інвестиційного клімату дозволяє державі послідовно знижувати пільги, вирівнюючи їх до міжнародних стандартів, і створювати конкурентний інвестиційний ринок.

У зв'язку з цим найважливішим завданням державного управління на цьому етапі є поліпшення та стабілізація інвестиційного клімату як країни загалом, так і окремих регіонів. Як наслідок, це сприятиме підвищенню інвестиційного потенціалу, який вже опосередковано вплине на збільшення сукупної пропозиції в національній економіці. Розглянемо детальніше цей механізм.

Зростання обсягу інвестицій за рахунок підвищення інвестиційного потенціалу, сприятиме збільшенню обсягів ВВП, а тому в короткостроковому періоді і збільшення обсягу сукупного попиту. З часом зростання сукупного попиту вплине на збільшення

обсягу довгострокової сукупної пропозиції, що в свою чергу збільшить вже потенційний рівень ВВП.

Як свідчить досвід розвинених країн, стабілізація економіки значною мірою залежить від кардинальної зміни інвестиційної політики, модифікації функцій інвесторів і інших учасників інвестиційного процесу, принципів їхньої діяльності.

Для порівняння доцільно розглянути приклад Польщі, яка у 2009 році за індексом економічної свободи, розрахованим Heritage Foundation, посіла 82-е місце, а на початку 90-х років мала такі самі вихідні умови і яка обрала інший шлях для становлення. Головна відмінність полягала як раз у тому, що на економічні перетворення у Польщі суттєвим чином впливають іноземні інвестиції. І на сьогодні рівень ВВП на душу населення перевищує український більш ніж у 3 рази. Таким чином Польща стала одним з найбільших у Європі ринків для іноземних інвесторів. Інвестиції знаходяться практично в усіх секторах польської економіки (промисловість, торгівля, банки тощо), спричиняючись до модернізації та збільшення здібностей до розвитку, в т.ч. експортних можливостей, а також до введення нових, ефективніших методів організації і управління та створювання нових місць праці.

На формування інвестиційного потенціалу України впливають її географічні та кліматичні особливості, а також обсяги внутрішнього споживчого ринку, рівень кваліфікації трудових ресурсів та стан освоєння капіталу базових галузей національної економіки (металургійний, машинобудівний, хімічний та агропромисловий комплекси).

Розташування між багатими ресурсами Росією і Об'єднаною Європою, зацікавленою в стабільному доступі до цих сировинних ресурсів і в той же час місткими ринками збуту, дає українській державі унікальні можливості привернути мільярди інвестицій у вітчизняну економіку. Єдине, що для цього потрібно — це стійкі, прагматично взаємовигідні відносини з РФ, ЄС та іншими країнами, а також законодавство, що захищає інтереси інвестора від свавілля місцевих чиновників. Без цих умов ніхто не вкладатиме значні капітали в побудову на території України транс'європейської логістичної системи, як і не інвестуватимуть в інші привабливі сектори національної економіки.

У даний час інвестування головним чином спрямоване на розширення і модернізацію діючих виробництв і майже минає не тільки нове будівництво, але й продовження будівництва розпочатих виробничих об'єктів. Подібна відтворювальна структура інвестицій допоможе вирішити на якийсь обмежений час проб-

лему стабілізації економіки, але істотно не вплине на формування нового науково-технічного і технологічного базису для довгострокового і соціального зростання української економіки.

Отже, пріоритетами в реформуванні інвестиційної політики з метою посилення її впливу на інвестиційний процес повинні виступати фінансово-кредитні важелі, тобто податки, податкові пільги, норм і правила амортизації, управління відсотковими ставками, субсидії з бюджету життєво важливим галузям народного господарства.

З метою підтримки високої інвестиційної активності в країні держава має регулярно розробляти загальнонаціональну інвестиційну програму, визначити комплексну інвестиційно-інноваційну стратегію, спрямовану на вдосконалення структури національної економіки; зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції та зміцнення економічної безпеки держави. Політика заохочення іноземних інвестицій має стати органічною складовою інвестиційної політики держави.

Таким чином, підвищення інвестиційного потенціалу є необхідною умовою прискорення темпів економічного розвитку України. Для того, щоб мати доступ до глобального інвестиційного ресурсу, наша країна має мати довгострокову, передбачувану, стабільну економічну політику. Тобто лише за цих умов Україна одержить реальні шанси не тільки повторити, скажімо, японське або китайське «економічне диво», а й якісно перевершити його.

О. Ю. Довженко (ф-т міжнародної економіки та менеджменту,
III курс)

СТАНОВЛЕННЯ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК НОВИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

Однією з ключових тенденцій глобального розвитку на початку ХХІ століття є становлення креативної економіки, тобто такого способу організації суспільної економічної діяльності, за якого значно підвищується рівень інтелектуалізації праці, а знання та інформація виступають основними виробничими ресурсами.

Уперше термін «креативна економіка» був запроваджений аналітиками провідного ділового видання США «Business Week» у серпні 2000 р. [1]. У 2001 р. американський економіст Джон Хоукінс охарактеризував креативну економіку як сукупність 15

креативних секторів та дослідив вплив цього феномену на глобальний розвиток [2]. Дж. Хоукінс підкреслює, що саме креативні сектори виступають основними продуцентами об'єктів інтелектуальної власності у вигляді патентів, торговельних марок, авторських прав та винаходів. Крім того, ці сектори створюють вагому частку світового валового продукту: у 2000 р. сума річного прибутку 15 креативних галузей склала 2,24 трлн дол., а темп річного зростання для даних секторів сягнув позначки 5 %.

Погоджуючись із Дж.Хоукінсом, експерти ЮНКТАД також кваліфікують креативну економіку як сукупність 7 секторів, а саме: культурна спадщина, образотворче та виконавче мистецтво, виробництво аудіо- та відеопродукції, видавнича справа та друковані засоби масової інформації, електронні та телевізійні засоби масової інформації, дизайн, креативні послуги (реклама, архітектура). На початку третього тисячоліття креативні сектори демонструють безпрецедентні темпи зростання, а саме — 8,7 % протягом 2000—2005 рр. Сукупність креативних секторів є найдинамічнішим сегментом світового ринку, обсяг експорту яких зріс майже удвічі за останні десять років: у 2005 р. сумарна вартість експорту креативних секторів становила 424,4 млрд дол. у той час, як у 1996 р. за оцінками ЮНКТАД, даний показник дорівнював 227,4 млрд дол. При цьому загальний обсяг креативної продукції у 2005 р. склав 335,5 млрд дол; послуг — 89 млрд дол. [4, с. 107].

Проведений аналіз статистичних даних, наведених фахівцями ЮНКТАД, дав підстави виокремити наступні ключові тенденції розвитку світового ринку креативної продукції протягом 1996—2005 рр. По-перше, у світовому експорті креативної продукції суттєво зростає частка нових індустріальних країн, а також країн, що розвиваються (табл. 1).

Таблиця 1

**КРАЇНИ — КЛЮЧОВІ ЕКСПОРТЕРИ
КРЕАТИВНОЇ ПРОДУКЦІЇ У 1996 р. ТА 2005 р.**

Рейтинг 2005 р.	Країна	Обсяг експорту, млн дол. США		Рейтинг 1996 р.	Ринкова частка у 2005 р., %	Темп зростання 1996— 2005 рр., %
		2005 р.	1996 р.			
1	Китай	61 360	18 428	3	18,3	17,6
2	Італія	28 008	23 654	2	8,3	5,9
3	Гонконг	27 677	24 391	1	8,2	0,8

Рейтинг 2005 р.	Країна	Обсяг експорту, млн дол. США		Рейтинг 1996 р.	Ринкова частка у 2005 р., %	Темп зростання 1996— 2005 рр., %
		2005 р.	1996 р.			
4	США	25 544	17 529	4	7,6	3,6
5	Німеччина	24 763	13 976	5	7,4	14,2
6	Велико- британія	19 030	12 439	6	5,7	9,8
7	Франція	17 706	12 368	7	5,3	8,6
8	Канада	11 377	9 312	8	3,4	1,7
9	Бельгія	9 343	—	—	2,8	—
10	Іспанія	9 138	5 988	9	2,7	8,1

Джерело: [4, с. 110].

Так, у 2005 році частка економічно розвинених країн на світовому ринку складала 4 7 %, країн з перехідною економікою — 1 %, країн, що розвиваються, — 58 %. Необхідно відмітити, що найдинамічнішим сегментом у групі країн, що розвиваються, є держави БРІК, які вже сьогодні відіграють роль потужних конкурентів провідних країн світу на ринку креативної продукції. Зокрема, за підсумками 2005 р. позицію глобального лідера за загальною вартістю експорту посідає Китай (61,4 млрд дол.), частка якого на міжнародному ринку креативної продукції становить 18,3 %.

По-друге, зміцнення позицій країн, що розвиваються, на ринку креативної продукції супроводжується скороченням частки економічно розвинених країн. Так, із групи країн Скандинавського кластеру, які традиційно позиціонуються в рейтингах глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму як країни-ключові інноватори, лише Данія включена до двадцятки країн-лідерів: обсяг її експорту становить 3,45 млрд дол., що репрезентує 1 % світового ринку креативної продукції (табл. 1).

По-третє, темпи зростання сектору креативних послуг перевищували відповідний показник торгівлі креативними товарами: зокрема, протягом 1996—2005 рр. обсяги експорту сектору креативних послуг щорічно зростали на 8,8 %. У цілому частка сектору креативних послуг на ринку креативної продукції у 2005 р. складала 21 %. Ядром сегменту є такі види діяльності, як: архітектура, реклама, аудіо- та відео послуги, НДДКР, культурні та рекреаційні послуги тощо. Найбільший обсяг ринку за підсумками

2005 р. мали послуги архітектури (27,7 млрд дол.), культурні та рекреаційні послуги (27,5 млрд дол.) та НДДКР (18 млрд дол.).

Отже, можна констатувати перехід глобальної економічної системи до якісно нової стадії розвитку постіндустріального суспільства, а саме — формування креативної економіки, матеріальною основою якої є креативні сектори.

Література

1. «The Creative Economy». Business Week Online, August 28, 2000, pp. 1—5. www.businessweek.com/2000/00_35/b3696002.htm
2. *Howkins J.* The Creative Economy. New York: Allen Lane, The Penguin Press, 2001.
3. Building a Creative Innovation Economy. — Cultural Ministers Council, February 2008.
4. Creative Economy. — UNCTAD, February 2008.
5. Shalini Venturelli — From the information economy to the creative economy. — Moving Culture to the Center of International Public Policy.

Р. О. Дусик (кредитно-економічний факультет, III курс)

ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-БАНКІВ В УКРАЇНІ

Ринок фінансових послуг, рухаючись тенденційно з розвитком інформаційних технологій, спричинив трансформацію фінансових послуг, що зумовило об'єктивну необхідність формування категорії «фінансові інтернет-послуги». Доцільність виділення фінансових інтернет послуг як окремої категорії зумовлена тим, що їх отримувач знаходиться дистанційно від надавача послуг, він отримує послуги спеціалізованим каналом збуту і самі клієнти є особливим типом клієнтури, із значними відмінностями від традиційної.

Існує дискусія відносно ролі та сутності інтернет банківництва, зміст якої полягає в тому, що інтернет розглядається в якості віддаленого каналу доставки банківських послуг для фізичного існуючого банку і як незалежне віртуальне середовище надання послуг банківського характеру. Тому, посилаючись на поняття «інтернет-банкінг», варто розуміти, що мається на увазі перед усім отримання клієнтом послуг без фізичного відвідування установи банку.

Виділяють дві концепції існування інтернет банків: 1) електронні відділення (e-branches); 2) електронні (віртуальні) банки (e-banks) [2].

Концепція «e-bank» має найчисленнішу когорту стратегічних переваг поміж інших потенційних шляхів реалізації віддаленого банківництва, зокрема, забезпечення можливості максимально ефективно використовувати найбільш зручні для людини способи обробки інформації (текст, аудіо, відео) та встановлення режиму доступності банку для клієнта у форматі 24/7/365. Окрім того, інтернет-банки мають багато переваг порівняно зі звичайними: 1) зменшення витрат — скорочення витрат на операцію до \$ 0,02 при використанні інтернету [1], відсутність постійних витрат на оренду і утримання фізичних відділень, значно менша кількість персоналу; 2) лояльність клієнтів — інтернет-банки почали реалізовувати конвергенцію фінансових послуг, активізовувати кросс-селінгові проекти, створюючи таким чином, новий тип клієнтів, більш схильних до купівлі додаткових послуг; 3) генерація інтернет прибутків — електронна комерція, досконало інтегрована з існуючими банківськими операціями, може призвести до значного скорочення витрат, що у свою чергу веде до збільшення прибутковості; 4) залучення користувачів із високими доходами.

У свою чергу існують і вигоди для користувачів інтернет-банкінгу: 1) економія витрат — інтернет-банки стягують менші комісії, пропонують нижчі відсоткові ставки по кредитах і вищі по депозитах; 2) доступ до даткових послуг; 3) зручність [1].

До фінансової кризи 2006 року розвиток «чистого інтернет-банківництва» на заході, в контексті створення нових банків, припинився через такі причини: бар'єри вступу в галузь невисокі і висока маржа приваблює конкурентів; значні труднощі по залученню нових клієнтів; агресивна політика фізичних банків по інтеграції своєї діяльності з інтернет полем; криза «.com's», а також через ряд специфічних проблем притаманних інтернету: надійності, легітимності, філософських та технічних. Таким чином, питання «віртуальність чи реальність» трансформувалося у: «як віртуальність і реальність співпрацюватимуть разом?»

Фінансова криза, висока конкуренція в банківському ритейлі вимагає від банків будувати витратно-ефективний бізнес. Шлях екстенсивного розвитку бізнес через злиття та поглинання конкурентів або органічного росту, котрий може досягатися шляхом відкриття нових відділень, себе вичерпав. Загальносвітова тенденція до розвитку систем самообслуговувань приводить до створення можливостей для самоокуповування інтернет-банкінгу в Україні шляхом економії на операційних витратах: інкасації, страхуванні, промоушені, заробітній платі. Основними детермінантами перспектив розвитку інтернет-банків в Україні є: зрос-

тання кількості користувачів Всесвітньої павутини та розвиток електронної торгівлі, а також загострення конкуренції на ринку банківських послуг.

Крім того існує ряд стримуючих факторів: законодавча невизначеність інтернет-простору, відсутність стратегій просування інтернет-каналу дистриб'юції в банках, великі ризики — Україна один із світових лідерів по card fraud, велика доля готівки в розрахунках, велика частка інтернет користувачів з низькими доходами (студентів, школярів), низька довіра до фінансових посередників, інертність населення до іновацій.

Подальші сценарії розвитку інтернет-банкінгу в Україну можуть бути наступними:

- подальше удосконалення існуючих систем e-branches, введення нових послуг (отримання кредитів, відкриття депозитів), крім того все більша кількість банків буде відкривати свої електронні відділення, що пояснюється пошуками конкурентних переваг і шляхів мінімізації витрат, що є особливо актуальним в умовах фінансового лихоліття. За прогнозами, до 2010 року перша тридцятка українських банків матиме в розпорядженні електронні банки;

- прихід на ринок досвідчених західних граців — Deutsche Bank та HBSC;

- трансформація існуючих квазі-банків, що спеціалізуються на клірингу, в «чисті» інтернет-банки (WebMoney, Portmone).

Література

1. Karen Furst, William W. Lang, and Daniel E. Nolle. «Internet Banking: Developments and Prospects». Policy Analysis Working Paper 2000-9.

2. Ravi Nath, Paul Schrick, Monica Parzinger. «Bankers' Perspectives on Internet Banking». < http://muse.jhu.edu/journals/eservice_journal/v001/1.1nath.html>10.04.2009

3. «Internet banking's hollow promise». 9.11.2000 <http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=418297>.

О. О. Євтушенко (кредитно-економічний ф-т, III курс)

КРЕДИТУВАННЯ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

На жаль, на сьогоднішній день вища освіта залишається важкодоступною для багатьох у нашій державі. Величезна різниця між розміром плати за навчання у вищих навчальних закладах та

рівнем середніх зарплат, одержуваних громадянами, у поєднанні з іншими економічними та політичними факторами, і досі стає на заваді бажаним здобути вищу освіту.

В умовах фінансової кризи ВНЗ недоотримують студентів через низьку платоспроможність населення. Кредитування освіти могло б стати шляхом вирішення проблеми як для ВНЗ, так і для тих, хто бажає навчатись.

Тому метою нашої роботи було, проаналізувавши закордонний досвід та українські реалії, віднайти шляхи що до покращення ситуації з кредитування студентської молоді в Україні.

У багатьох країнах світу держава підтримує студентів за допомогою кредитів, субсидій, грантів і позик. Також цим займаються агентства, комерційні банки.

Так у Норвегії, Данії, Австралії, Китаї — вища освіта є платною. Також там достатньо розвинене освітнє кредитування. Майже 90 % студентів користуються даним видом послуги. Відсотки за кредитами в середньому становлять 3—4 %, а виплачуються ці кредити протягом 15—20 років.

А от у Німеччині та Швеції вища освіта безкоштовною. Однак витрати, що супроводжують отримання освіти, звичайно високі. Студенти повинні оплачувати супутні витрати, тобто проживання, харчування, підручники й т.п. Тому студенти досить часто звертається за кредитами. Однак для його одержання потрібно добре вчитися: якщо студент не виконав навчальний план за семестр, державу автоматично припиняє виплати по кредиту.

В США система кредитування студентської молоді є найбільш досконалою. Загальними характерними рисами надання позик є тривалий період виплат і субсидування, яке традиційно використовують як форми державної підтримки студентів для зниження тяжкості повернення ними позик.

В Україні існувала державна програма кредитування, по якій можна було отримати кошти на навчання. Для цього ви повинні бути молодші за 28 років, і поступати треба на перший курс одного з державних вузів. Проте у бюджеті на 2009 рік коштів на дану програму зовсім не виділено.

Основною відмінністю кредитування студентської молоді в Україні від закордонного є те, що даний вид кредитування закордоном діє за підтримки держави або регулюється певною державною програмою. В Україні банки, які видають кредити на освіту, діють з власної ініціативи, тому даний вид кредитування дорогий, не вигідний та малодоступний для багатьох сімей. Воно використовується банками лише як реклама або перевага в конку-

рентній боротьбі, аж ні як не соціальна послуга. Такий вид позики вважається найдорожчим — процентні ставки по ній порівнянні із споживчими кредитами і досягають 30 % річних.

Ось банки, які надають даний вид послуг: КБ «Приватбанк», АКБ «ІмексБанк», АБ «Банк регіонального розвитку», «Надра банк», «Промінвест банк».

В Україні не існує чітких механізмів кредитування. Проте ми можемо запозичити механізми у більш досвідчених країн у цьому напрямку, адаптувавши їх до українських реалій. Ми спробували окреслити основні механізми кредитування студентів, які в майбутньому можуть бути використані для здійснення даного виду кредитування. Отже, можна виділити 3 види студентських кредитів: комерційний, державний, банківський під державні гарантії.

Комерційний кредит це кредитування підприємствами своїх майбутніх працівників. Підприємства бажають мати найкращих працівників, тому вони обирають серед абітурієнтів тих найкращих, які в майбутньому можуть стати працівниками. В цьому йому допомагає Державна служба зайнятості, яка завчасно вирішує проблему працевлаштування студента.

Державне кредитування. Створюється позабюджетний цільовий фонд, який схожий на цільовий фонд страхування на випадок безробіття. (Фонд підтримки розвитку освіти). Який наповнюється з заробітної плати працівників. З цього фонду кредитує держава майбутніх студентів, даючи їм кошти на навчання. І умова якщо студент по закінченні працює на державному підприємстві він звільняється від сплати кредиту, якщо на українському підприємстві не державної власності звільняється від сплати відсотків по кредиту. Якщо студент не виконує попередні умови він сплачує всю суму.

Банківський кредит під державні гарантії. Держава в такому кредиті приймає сторону гаранта кредиту. Вона може приймати на себе відсотки або ризики неповернення кредитів.

Література

1. Абанкина И. В., Домненко Б. И., Левшина Т. Л., Осовецкая Н. Я. Перспективы образовательного кредитования в России // Вопросы образования. — 2004. — № 4. — С. 64—88.
2. Боголіб Т. М. Фінансування освіти за кордоном // Фінанси України. — 2005. — № 5. — С. 46—53.
3. Буцька О. Ю. Кредитування студентів // Актуальні проблеми економіки — 2007. — № 9 (75). — С. 161—168.

ОБҐРУНТУВАННЯ СТАВКИ ДИСКОНТУВАННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Однією з найскладніших задач при оцінці інвестиційних проєктів є розрахунок ставки дисконтування. Правильний вибір ставки дисконтування дозволяє підвищити точність показників економічної ефективності інвестиційного проєкту (чиста теперішня вартість (NPV), дисконтований строк окупності інвестицій, рентабельність інвестицій і т.д.).

У даний час для більшості проєктів питанню оцінки ставки дисконтування приділяється мало уваги, внаслідок чого величина поточної вартості інвестиційного проєкту виходить завищеною, і це пов'язано з високою чутливістю результатів розрахунку до величини ставки дисконту. Наприклад, при прогнозуванні грошових потоків на 3—5 років зміна ставки дисконтування на 1 % викликає зміну їх поточної вартості на 1,5—2 % [1].

Базою для розрахунку ставки дисконтування служать дві групи факторів: внутрішні, що залежать від структури проєкту, його ризикованості, новизни і т.д.; зовнішні, що не залежать від ходу реалізації проєкту, — ризики, притаманні конкретній країні, політичні ризики, інфляція та інші фактори.

Традиційно для дисконтування грошових потоків розраховують ціну власного капіталу з застосуванням багатьох моделей (таблиця № 1), основними з яких є: моделі ціноутворення на капітальні активи (Capital Asset Pricing Model — CAPM), модель середньозваженої вартості капіталу (Weighted Average Cost Of Capital — WACC), моделі кумулятивної побудови та експертні методи.

Моделі CAMP та WACC враховують обидві групи факторів, хоча перша більше зорієнтована на зовнішні індикатори, а друга — на внутрішні показники діяльності компанії.

В ринковій економіці країн Західної Європи ставки дисконтування, визначені за різними методами, мають бути приблизно однаковими. В Україні використання цих методів призводить до абсолютно різних результатів. При застосування моделі WACC виникають труднощі, викликані тим, що ціна власного капіталу не відповідає ринковому рівню дохідності. Ціна позичкового капіталу часто викривлена через пільговий характер надання кредитів, коли ставка відсотку не відповідає вартості капіталу на ринку кредитів, або через наявність простроченої заборгованості.

Таблиця 1

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ СТАВКИ ДИСКОНТУВАННЯ

Назва методу	Загальна характеристика	Технологія розрахунку	Специфіка використання
Метод кумулятивної побудови	Передбачає сумування безризикової ставки з усіма компенсаціями за ризик, яким переобтяжений об'єкт оцінки	$r = r_{\text{баз}} + \sum_{i=1}^n k_i,$ де $r_{\text{баз}}$ — базова безризикова ставка дисконту; k_i — компенсація за i-й ризик; n — кількість врахованих ризиків	Безризикова ставка дорівнює депозитній ставці комерційних банків з урахуванням того, що: 1) депозит є валютним; 2) сума депозитного вкладу співвірна з розміром чистого операційного потоку капіталу; 3) термін отримання чистого операційного потоку капіталу від використання об'єкта співмірний зі строком депозитного вкладу; 4) умови депозиту відповідають угодам з юридичними особами; 5) загальна безризикова дисконтна ставка розраховується як середня між аналітичними ставками провідних банків країни
Метод середньозваженої вартості капіталу	Ставка дисконту встановлюється відповідно до рівня середньозважених витрат на капітал	$r = q_n \cdot v_n + q_v \cdot v_v + \dots + q_n \cdot v_n,$ де q_n — частка кредиту в загальному обсязі фінансування об'єкта; v_n — кредитна ставка; q_v — частка власного капіталу в загальному обсязі фінансування об'єкта; v_v — вартість використання власного капіталу; q_n — частка n-го джерела фінансових ресурсів у загальному обсязі фінансування об'єкта; v_n — вартість використання n-го джерела фінансування	Використовується для приведення грошових потоків, визначених за моделлю сукупного капіталу

Метод капітальних активів	Ставка дисконту визначається через існуючий ринок капіталу	$r = r_{\text{баз}} + \beta \cdot (P_{\text{рин}} - r_{\text{баз}})$ де $r_{\text{баз}}$ — базова безризикова ставка дисконту; β — коефіцієнт бета (коефіцієнт системного ризику); $P_{\text{рин}}$ — середня дохідність ринку	До запропонованої формули, як правило, додаються індивідуальні поправки за конкретним об'єктом оцінки: компенсація за різницю в масштабах діяльності; компенсація за спеціальні види ризику тощо. Основні припущення методу: інвестори приймають рішення в одному періоді, є можливість позичити необмежену кількість грошової маси за безризиковою ставкою, відсутнє податкове навантаження і т. д.	Використовується за позикового фінансування купівлі та функціонування об'єкта оцінки або за наявності точних даних щодо всіх складових (конструкційних) елементів об'єкта
Метод зіставного продажу	Ставка дисконту визначається діленням чистого операційного потоку за об'єктами-аналогами на їхню ринкову вартість (у комерційних угодах)	$r = \left[\sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{MV_i} \right] \div n,$ де NCF_i — чистий операційний потік капіталу за i-м об'єктом; MV_i — ринкова вартість i-го об'єкта-аналога; n — кількість ринкових аналогів, доступних на ринку	Використовується у разі наявності в аналітика достовірної інформації щодо об'єктів аналогів та відповідного розвитку ринків нерухомості, землі, ужиткового устаткування тощо.	
Метод пов'язаних інвестицій	Використовується у двох різновидах: 1) для власного і позикового капіталу, 2) для складових елементів об'єкта, передбаче встановлення ставки дисконту за середньозваженою технологією	1) $r = q \cdot P_k + (1 - q) \cdot P_a$, де q — частка позикових джерел фінансування в загальній сумі капіталу підприємства; P_k — середня дохідність позикового капіталу; P_a — нормальна дохідність власного капіталу	Використовується за позикового фінансування купівлі та функціонування об'єкта оцінки або за наявності точних даних щодо всіх складових (конструкційних) елементів об'єкта	

Закінчення табл. 1

Назва методу	Загальна характеристика	Технологія розрахунку	Специфіка використання
Метод пов'язаних інвестицій		$r = q_{зем} \cdot r_{зем} + q_{пер} \cdot r_{пер} + \dots + q_n \cdot r_n,$ де $q_{зем}$ — частка вартості землі у загальній вартості об'єкта; $r_{зем}$ — ставка дисконту для землі; $q_{пер}$ — частка вартості нерухомості у загальній вартості об'єкта; $r_{пер}$ — ставка дисконту для нерухомості; q_n — частка вартості n-го елементу в загальній вартості об'єкта; r_n — ставка дисконту для n-го елементу	
Метод внутрішньої норми дохідності	Реалізується у двох формах: простий та модифікований; передбачає встановлення ставки дисконту відповідно до рівня внутрішньої норми дохідності капіталу інвестора	$0 = \sum_{i=1}^n CF_i^+ \cdot F_{m,i}(\alpha) - \sum_{i=1}^n CF_i^- \cdot F_{m,i}(\alpha),$ де CF^+ — приплив капіталу підприємства за i-й рік (період); CF^- — відплив капіталу підприємства за i-й рік (період); n — кількість прогнозованих періодів оцінки; $F_m(\alpha)$ — дисконтний множник, визначений як відповідна функція грошової одиниці для i-го періоду за попередньо встановленою ставкою α по відношенню до базового періоду	Використовується за розрахунків мінімальної вартості об'єкта, яка відповідає нульовому бюджетуванню грошових потоків

Метод внутрішньої норми дохідності		Звідси виводиться значення дисконтної ставки, хоча це й пов'язано з труднощами математичного характеру	
Метод ставки LIBOR	Ставка дисконту встановлюється відповідно до вартості грошової одиниці на Лондонській валютній біржі, ураховуючи ризик держави	$r = \text{LIBOR} + \beta_k (1 \dots 2 \%),$ де LIBOR — вартість продажу грошей на європейських валютних ринках; β_k — рівень ризику країни	За фінансування об'єкта через європейські валютні ринки на стандартних умовах залучення

Застосування метода САРМ стикається з проблемою (особливо для вітчизняних підприємств) визначення безризикової і середньоринкової ставки дохідності, коефіцієнта β_e , що є мірою систематичного ризику. Модель САРМ використовується переважно для відкритих акціонерних товариств і побудована на припущеннях, серед яких ефективний ринок капіталу і досконала конкуренція інвесторів, що очевидно не є притаманним українському ринку. За безризикову ставку дохідності у світовій практиці звичайно використовується ставка доходу по довгостроковим державним борговим зобов'язанням (облігаціям). Вважається, що держава є найнадійнішим гарантом за своїми зобов'язаннями. Проте в Україні державні цінні папери не сприймаються як безризикові.

Використовуючи *метод кумулятивної побудови*, необхідно до безризикової ставки додати премії за різні види ризику, пов'язані з конкретним інвестиційним проектом (страховий, ризик ненадійності учасників проекту). При цьому величина премії по кожному виду ризику визначається експертним шляхом, що вносить значну долю суб'єктивізму при визначенні ставки. Цей метод найчастіше застосовується в процесі оцінки інвестиційних проектів, він найкраще враховує всі види ризикових інвестиційних вкладень, пов'язаних з факторами загального характеру як для економіки в цілому, так і зі специфікою оцінюваного підприємства.

Правильний вибір ставки дисконтування є надзвичайно важливим, адже застосування більш низької ставки може завищити дисконтовану вартість майбутніх грошових надходжень, у результаті чого інвестори можуть вибрати неефективний проект і понести збитки. Через це необхідно ретельно обґрунтовувати ставку дисконтування і саме цим потрібно серйозно займатися в Україні, адже методи інвестиційного аналізу почали стрімко поширюватися в нашій країні, тому необхідно розробляти власні методики розрахунку ставки дисконтування, що будуть адаптованими до українських умов.

Література

1. Бодня Д. Н. Разработка экспертной системы оценки эффективности инвестиционных проектов по критерию ставки дисконтирования. — Донецьк: ДонНТУ, 2001.
2. Есипов В., Маховиков Г., Терехова В. Оценка бизнеса. — СПб.: Питер, 2003.
3. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексик О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004.
4. Крыканова О. Выбор ставки дисконтирования при расчете стоимости инвестиционного проекта // Финансовая газета. — 2006. — № 42.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ БОРОТЬБИ З КАРТЕЛЬНИМИ ЗМОВАМИ В УКРАЇНІ

Економічна конкуренція як гарантія економічного прогресу та розвитку суспільства потребує чіткого організаційно-правового захисту, що пов'язано зі зростанням таких негативних явищ як картельні змови, зловживання монопольним становищем, порушення прав споживачів тощо.

Картельні змови (антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання) є одним із найнебезпечніших проявів обмежувальної ділової практики в підприємницькій діяльності, оскільки завдають шкоду споживачам та економіці загалом, а тому боротьба з ними є пріоритетним напрямом діяльності органів Антимонопольного комітету України.

Боротьба з картельними змовами — це система організаційно-правових заходів і процедур, спрямованих на попередження, виявлення та припинення уповноваженими державними органами узгоджених дій суб'єктів господарювання, які призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції на ринку.

Правові засади боротьби з картельними змовами закріплені у ГК України, КУпАП, Законі України «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України» та інших нормативних актах.

Боротьба з антиконкурентними узгодженими діями суб'єктів господарювання включає у себе таку систему заходів:

- превентивні заходи, спрямовані на запобігання картельним змовам:

- 1) встановлення системи контролю за узгодженими діями підприємців у вигляді попереднього надання дозволу на узгоджені дії, які призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, надання попередніх висновків стосовно таких дій, а також надання висновків щодо відповідності узгоджених дій суб'єктів господарювання вимогам Закону України «Про захист економічної конкуренції» [4];

- 2) законодавче закріплення винятків із заборони вчинення антиконкурентних узгоджених дій. Зокрема, дозволяються узгоджені дії малих або середніх підприємців щодо спільного придбання товарів, які не призводять до суттєвого обмеження конкуренції та сприяють підвищенню конкурентоспроможності малих

або середніх підприємств; узгоджені дії щодо постачання чи використання товарів, якщо учасник узгоджених дій стосовно іншого учасника узгоджених дій встановлює обмеження на використання поставлених ним товарів чи товарів інших постачальників тощо; узгоджені дії стосовно передачі прав інтелектуальної власності або стосовно використання об'єкта права інтелектуальної власності в тій частині, в якій вони обмежують у здійсненні господарської діяльності сторону угоди, якій передається право, якщо ці обмеження не виходять за межі законних прав суб'єкта права інтелектуальної власності;

3) забезпечення ефективної цінової політики держави та проведення щоденного моніторингу цін на споживчому ринку [2];

4) стимулювання розкриття картельних змов шляхом: а) звільнення від відповідальності їх учасників у разі добровільного повідомлення ними про факт вчинення антиконкурентних узгоджених дій та б) шляхом виплати винагороди третім особам за надання інформації про існування таких змов [3];

5) надання рекомендацій щодо попередження вчинення порушень суб'єктами господарювання, їх об'єднаннями, наприклад, утриматись від необґрунтованого підвищення цін, дотримуватись вимог законодавства під час прийняття рішення щодо створення суб'єктів господарювання тощо;

6) погодження з органами Антимонопольного комітету України правил професійної етики у конкуренції для відповідних сфер підприємницької діяльності [4], що дає змогу певним чином контролювати діяльність суб'єктів господарювання та є додатковою гарантією запобігання картельним змовам;

- каральні заходи, спрямовані на відновлення прав осіб, які зазнали шкоди внаслідок картельних змов, та покарання винних посадових осіб:

— встановлення відповідальності за картельні змови у вигляді: 1) накладення штрафних санкцій на підприємства, а також 2) адміністративних штрафів на їх керівників, 3) відшкодування завданої шкоди, 4) вилучення незаконно одержаного прибутку в судовому порядку. Кримінальна відповідальність за картельні змови існує в багатьох країнах світу, зокрема в Канаді, США, Німеччині, Ірландії, Словаччині, Південній Кореї та Великобританії [3]. Що стосується України, то сьогодні кримінальної відповідальності за картельні змови законодавством не передбачено, а посадові особи підприємств несуть виключно адміністративну відповідальність.

Слід зазначити, що лише комплексне застосування заходів боротьби з картельними змовами та удосконалення конкурентного

законодавства створять в Україні сприятливі правові, інституційно-організаційні й економічні умови для функціонування суб'єктів господарювання, розвитку добросовісної конкуренції та ринкових відносин, забезпечать належну конкурентоспроможність економіки та підвищать добробут громадян країни.

Література

1. Закон України від 11 січня 2001 року «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2001. — № 12. — С. 64.
2. *Валітов С. С.* Конкурентне право України: Навчальний посібник. — К.: Юрінком Інтер, 2006. — 432 с.
3. *Мальський О., Бойчук О.* Як боротися з картелями? Міжнародний досвід та українські перспективи // Дзеркало тижня. — № 35 (714). — 20—26 вересня 2008.
4. *Медведев А.* Особливості становлення та розвиток законодавства про захист економічної конкуренції // Підприємництво, господарство і право. — 2008. — № 2. — С. 11—14.

І. Зеленська, А. Коваль, І. Копиловська (І курс, МЕІМ, 2 група)

ЗАСТОСУВАННЯ ПОРІВНЯЛЬНОГО МЕТОДУ ДО ОЦІНКИ НЕРУХОМОСТІ

В роботі досліджується встановлення ціни певного приміщення відповідно до цін інших аналогів та їх характеристик.

Вибрано об'єкт дослідження ТРЦ «Україна». Припустимо, що потрібно купити 0,16 % від усієї площі ТРЦ «Україна». Визначаємо:

1. Оцінку місце знаходження і найближчого оточення; (по 10-бальній шкалі оцінення).
 2. Фізичний знос (y %).
 3. Рівень внутрішнього стану (в балах).
 4. Місце парковки (0 — немає парковки, а 1 — є).
 5. Доля площі торгового залу в загальній площі об'єкту.
- Заповнюємо $n = 6$ — кількість об'єктів-аналогів, k — кількість ціноформуючих чинників, $n = k + 1$.

Таблиця 1

Об'єкт	Оцінку місце знаходження і найближчого оточення (в балах)	Фізичний знос (%)	Рівень внутрішнього стану (в балах)	Місце парковки (в балах)	Доля площі торгового залу в загальній площі об'єкту	Ціна 1 м ² у.о.
Об'єкт оцінки (ТРЦ «Україна»)	8	10 %	9	1	0,16	?
Аналог № 1 (ТРЦ «Глобус»)	8	15 %	9	1	0,1	Z1-600
Аналог № 2 (ТРЦ «Материк»)	6	30 %	8	1	0,25	Z2-580
Аналог № 3 (ТРЦ «Більшовик»)	6	25 %	6	0	0,3	Z3-550
Аналог № 4 (ТРЦ «Магелан»)	7	20 %	7	1	0,15	Z4-575
Аналог № 5 (ТРЦ «Інтервал Плаза»)	6	35 %	5	0	0,26	Z5-530
Аналог № 6 (ТРЦ «Даринок»)	2	20 %	8	1	0,18	Z6-590

Оцінку ринкової вартості об'єкту нерухомості запишемо в вигляді $C_0 = Z_1 + \sum_{j=1}^k \Delta z_{ij}$, де C_0 — вартість об'єкту нерухомості, Z_1 — ціна i -го аналогу, Δz_{ij} — коректування ціни i -го аналогу з урахуванням відмінності з об'єктом оцінки по i -му іноформуючому чиннику.

Отримуємо систему:

$$\begin{cases} C_0 = Z_1 + \Delta c_{11} \cdot x_1 + \Delta c_{12} \cdot x_2 + \Delta c_{13} \cdot x_3 + \Delta c_{14} \cdot x_4 + \Delta c_{15} \cdot x_5 \\ C_0 = Z_2 + \Delta c_{21} \cdot x_1 + \Delta c_{22} \cdot x_2 + \Delta c_{23} \cdot x_3 + \Delta c_{24} \cdot x_4 + \Delta c_{25} \cdot x_5 \\ \dots \dots \dots \\ C_0 = Z_6 + \Delta c_{61} \cdot x_1 + \Delta c_{62} \cdot x_2 + \Delta c_{63} \cdot x_3 + \Delta c_{64} \cdot x_4 + \Delta c_{65} \cdot x_5 \end{cases},$$

$$\begin{cases} Z_1 = C_0 - \Delta c_{11} \cdot x_1 + \Delta c_{12} \cdot x_2 + \Delta c_{13} \cdot x_3 + \Delta c_{14} \cdot x_4 + \Delta c_{15} \cdot x_5 \\ Z_2 = C_0 - \Delta c_{21} \cdot x_1 + \Delta c_{22} \cdot x_2 + \Delta c_{23} \cdot x_3 + \Delta c_{24} \cdot x_4 + \Delta c_{25} \cdot x_5 \\ \dots \dots \dots \\ Z_6 = C_0 - \Delta c_{61} \cdot x_1 + \Delta c_{62} \cdot x_2 + \Delta c_{63} \cdot x_3 + \Delta c_{64} \cdot x_4 + \Delta c_{65} \cdot x_5 \end{cases}$$

де невідомі C_0 і X_{ij} .

Систему запишемо в матричному вигляді: $Z = XC$,
де

$$X = \begin{pmatrix} 1 - \Delta c_{11} \dots - \Delta c_{15} \\ 1 - \Delta c_{21} \dots - \Delta c_{25} \\ \dots \\ 1 - \Delta c_{61} \dots - \Delta c_{65} \end{pmatrix} \quad C = \begin{pmatrix} C_0 \\ C_1 \\ \dots \\ C_5 \end{pmatrix} \quad \text{Отже } C = X^{-1}Z \quad Z = \begin{pmatrix} Z_1 \\ Z_2 \\ \dots \\ Z_6 \end{pmatrix}.$$

Маємо систему лінійних алгебраїчних рівнянь

$$\left. \begin{aligned} Z_1 &= x + (8-8)x_1 + 5x_2 + 0x_3 + 0x_4 + 0,06x_5 \\ Z_2 &= x - 2x_1 + 20x_2 + x_3 + 0x_4 + 0,09x_5 \\ Z_3 &= x - 2x_1 + 15x_2 - 3x_3 - x_4 + 0,14x_5 \\ Z_4 &= x - x_1 + 10x_2 - 2x_3 + 0x_4 - 0,01x_5 \\ Z_5 &= x - 2x_1 + 25x_2 - 4x_3 - x_4 + 0,1x_5 \\ Z_6 &= x - 6x_1 + 10x_2 - x_3 + 0x_4 + 0,02x_5 \end{aligned} \right\}.$$

Головний визначник системи:

$$\Delta = \begin{pmatrix} 1 & 0 & 5 & 0 & 0 & 0,06 \\ 1 & 2 & 20 & -1 & 0 & 0,09 \\ 1 & 2 & 15 & -3 & -1 & 0,14 \\ 1 & 1 & 10 & -2 & 0 & 0,01 \\ 1 & 2 & 25 & -4 & -1 & 0,1 \\ 1 & 6 & 10 & -1 & 0 & 0,02 \end{pmatrix}.$$

За допомогою EXCEL шукаємо обернену матрицю: $N = \Delta^{-1}Z$

$$\Delta^{-1} = \begin{pmatrix} 1,594 & -0,839 & -0,636 & -0,041 & 0,636 & 0,286 \\ -0,139 & 0,020 & 0,090 & -0,048 & -0,090 & 0,167 \\ 0,032 & 0,025 & -0,090 & -0,058 & 0,090 & 0,001 \\ 0,825 & -0,223 & -0,636 & -0,811 & 0,636 & -2,09 \\ -2,440 & 1,916 & 1,636 & 2,195 & -2,636 & -0,671 \\ -12,587 & 11,888 & 18,181 & 5,594 & 18,181 & -4,895 \end{pmatrix}.$$

Матриця з цін аналогів має вигляд:

$$Z = \begin{pmatrix} 600 \\ 580 \\ 550 \\ 575 \\ 530 \\ 590 \end{pmatrix}.$$

Знайдемо добуток матриць:

$$\Delta^{-1}Z = \begin{pmatrix} 1,594 & -0,839 & -0,636 & -0,041 & 0,636 & 0,286 \\ -0,139 & 0,020 & 0,090 & -0,048 & -0,090 & 0,167 \\ 0,032 & 0,025 & -0,090 & -0,058 & 0,090 & 0,001 \\ 0,825 & -0,223 & -0,636 & -0,811 & 0,636 & -2,09 \\ -2,440 & 1,916 & 1,636 & 2,195 & -2,636 & -0,671 \\ -12,587 & 11,888 & 18,181 & 5,594 & 18,181 & -4,895 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 600 \\ 580 \\ 550 \\ 575 \\ 530 \\ 590 \end{pmatrix}.$$

Отже, ціна за 1м² об'єкту оцінки дорівнює 602,25 у.е.

Таким чином, застосовуючи порівняльний метод, методом лінійної алгебри знайдена ціна 1м² оцінювального об'єкта нерухомості.

Література

1. Вища математика: Підручник. У 2 ч. Ч. 2: Диференціальні рівняння. Операційне числення. Ряди та їх застосування. Стійкість за Ляпуновим. Рівняння математичної фізики. Оптимізація і керування. Теорія ймовірностей. Числові методи / Овчинников П. П. та ін. — К.: Техніка, 2000. — 792 с.
2. Кудрявцев Л. Д. Краткий курс математического анализа: В 2 т. Т. 1: Дифференциальное и интегральное исчисления функции одной переменной. Ряды. — М.: Физматлит, 2005. — 400 с.
3. Высшая математика для экономистов: Учебник для вузов / Кремер Н. Ш. и др. — М.: ЮНИТИ, 2001. — 471 с.
4. Бугір М. К. Математика для економістів. — К.: ВЦ «Академія», 2003. — 520 с.
5. Васильченко І. П. Вища математика для економістів: Підручник. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2007. — 454 с.
6. Призва Г. Й. http://e-catalog.mk.ua/cgi-bin/irbis64r_opak72/cgiirbis64.exe?Z21ID=&I21DBN=OBU&P21DBN=OBU&S21STN=1&S21REF=1

0&S21FMT=fullw&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=Вища математика [Текст]: підручник: У 2 кн. Кн.1. Основні розділи / За ред. Г. Л. Кулініча. — 2-е вид., перероб. і допов. — [Б. м.: б. и.], 2003. — 400 с.

7. Кулініч Г. Л. http://e-catalog.mk.ua/cgi-bin/irbis64r_opak72/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=OBU&P21DBN=OBU&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullw&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=Вища математика [Текст]: підручник: У 2 кн. Кн.2. Спеціальні розділи / За ред. Г. Л. Кулініча. — 2-е вид., перероб. і допов. — [Б. м.: б. и.], 2003. — 368 с.

А. В. Зубрицька (факультет МЕІМ, 1 курс)

ПОЛТАВСЬКА БИТВА: «СВЯТКУВАННЯ» ЧИ «ВІДЗНАЧЕННЯ»? (ДО 300-РІЧЧЯ ЦІЄЇ СЛАВНОЗВІСНОЇ ПОДІЇ)

Цього року Україна відповідно до Указу Президента відзначила 300 років Полтавській битві, яка визначила результат Великої Північної війни 1700—1721 років. Нещодавно Президент Російської Федерації Володимир Путін запропонував Президенту України Віктору Ющенку спільно відзначити цю подію. Це непроста місія, якщо брати до уваги, наскільки суперечливі оцінки викликає як сама битва, так і діяльність окремих її учасників. Росія, безперечно, буде святкувати, а як відзначатиме Україна? Адже «Відзначення» може означати і святкування, і жалобу. Для історичної пам'яті росіян «Полтава» означає початок Імперії, державної величі, натомисть для шведів — це день скорботи, пов'язаний з тим, що це була найбільша воєнна катастрофа в історії Швеції. Ця війна забезпечила і поклала початок знищенню українського Гетьманату, поділам Речі Посполитої, кінцю цілої епохи в історії великого європейського регіону—ось роль Полтави у європейській історії. Подивимося ж тепер з «вузького» українського погляду, адже ця битва відбулася на нашій землі, і ми не можемо бути її віддаленими спостерігачами. Північна війна, у яку Україна вступила з російського боку під проводом гетьмана Івана Мазепи, дала нашій країні шанс історичного вибору, який міг змінити долю країни у бік звільнення від російського контролю. Саме це обумовлює те, що з 1708 р. Україна брала участь у війні вже з шведського боку.

Надзвичайно важкий вибір та боротьба за рідну країну випали на долю Івана Мазепи, людини, яка з усіх визначних постатей

української історії досі має через це найсуперечливішу історичну оцінку, яка коливається від «Іуди» до «національного героя». Лайливий термін «мазепинці» став попередником настільки ж зневажених «петлюрівців» та «бандерівців». Щоб дізнатись з цього приводу трохи більше, краще звернутися безпосередньо до Полтави, а саме до Державного історико-культурного заповідника «Поле Полтавської битви, де саме і зіткнулися потуги Росії і Швеції, а поразка останньої як нашого союзника визначила й сумну подальшу долю нашої країни. Втім, відвідавши музей на місці славнозвісної битви, ми навряд чи дізнаємося про те, що вона відіграла хоч якусь роль в історії нашого народу. Як не дивно, якісь «українські теми» потрапляють в експозицію цього українського музею радше випадково — принаймні таке уявлення складається з його сьогоднішнього вигляду. Перед входом до музею стоїть пам'ятник Петру I, і цей «початок експозиції» не є дивним: такої кількості різноманітних зображень всеросійського самодержця ви не зустрінете ніде більше в Україні. Ми можемо дізнатись в окремому залі про «Историю русского флота». Достатньо представлено й «ворожий» бік — шведський, бо скандинави не полишають увагою місце, де Швеція втратила 11 тисяч своїх солдат. Дарунки музею з шведського боку представлені в експозиції. Про вшанування участі Росії годі й говорити. Але історична і моральна справедливість на місцях «битв народів» відчувається у тому, що рівну шану мають усі вояки, які віддали свої життя за своє країни, стоять пам'ятники шведам від росіян та шведам від співвітчизників (1909), але: пам'ятника загиблим українцям на полі Полтавської битви немає. Навряд чи можна таким вважати невеличкий залізний хрест, поставлений років десять тому за власною ініціативою «рухівцями».

А чи були взагалі українці під Полтавою? На офіційних російських і радянських схемах битви ми побачимо десь на краю «козаків Скоропадського», але не побачимо козаків Івана Мазепи та запорожців Кості Гордієнка, які разом зі шведською королівською гвардією чинили героїчний опір російським військам ще довго після того, як битва «офіційно закінчилася». У цифрах людських втрат «українці» не фігурують. Іван Скоропадський, що став гетьманом після «зради» Мазепи, перебував під час битви під щільною «опікою» російських підрозділів. Загалом відомо, що під Полтавою загинуло близько 5 тисяч українських козаків, але це відомо із даних шведської археологічної експедиції, яка у цьому році почала дослідження на полтавському полі битви, вдруге після 1911 року.

Найдивнішим є те, що усі ці «нові історичні відомості» отримані з ґрунтових доповідей співробітників цього самого музею «Поле Полтавської битви» на Міжнародній науковій конференції «Україна і Полтава у Північній війні. Усвідомлення історичного вибору», що відбулася 15 червня. З новинок музею впадає у вічі тішитися хіба одним стендом, присвяченим Києво-Могилянській академії (що не дуже дотично до Північної війни) та великий портретом Мазепи, який насправді є портретом литовського князя Сапегі. Але ніхто ж досі не спромігся просто вписати до таблички кілька слів: «Тривалий час вважався портретом Мазепи».

За таких непростих умов лише зважений і делікатний підхід до організації всього, що буде пов'язане з 300-річчям Полтавської битви, дозволить залишити дату 27 червня 2009 року в нашій історії не залитою фарбою (неважливо, якого кольору) і не заплямованою конфліктами будь-якого роду.

Література

1. Правда і вигадки: Іван Мазепа та його доба // Якимович Б. Матеріали міжнародної наукової конференції. — Ужгород, 2001.
2. Невідомі записи Лазаря Барановича // Бібліотечний вісник. — № 3. — К., 2004.
3. Украина и Россия столкнулись под Полтавой // Газета «Коммерсантъ»; Россия, 27 березня 2008.
4. *Кирила Галушко*. Доки триватиме для українців Полтавська баталія // Газета «День». — 12 грудня 2008 р.

І. В. Зубченко, К. Ф. Опульська (юридичний факультет, 3 курс)

ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Проблематика статті зумовлена сучасним станом безробіття в Україні. Основне завдання дослідження полягає у визначенні проблем безробіття, правовому регулюванню та місцю держави у вирішенні даної проблеми, шляхах подолання цього явища.

Безробіття — це проблема не тільки сьогодення, але саме під час кризи вона постала найбільш гостро. Хвиля масових звільнень охопила «весь світ». Армія безробітних поповнюється щоденно. Хто ж вони такі — безробітні?

За даними ООН сьогодні в світі кожний третій працездатний не має роботи взагалі або має випадковий чи сезонний заробіток близько 750 млн осіб.

Безробітні, за визначенням Міжнародної організації праці (МОП), — особи у віці 15—70 років (zareєстровані та незareєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють три умови: не мали роботи (прибуткового заняття); активно шукали роботу або намагались організувати власну справу впродовж останніх 4-х тижнів, що передували опитуванню; готові приступити до роботи впродовж двох найближчих тижнів.

Безробіття — це не тільки соціально-економічне явище, але й правове. В Україні вперше у 1991 році з прийняттям Закону «Про зайнятість населення» законодавчо визначається поняття безробіття. Згідно із законодавством України, безробітними визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів і zareєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи. Безробітними визнаються також інваліди, які не досягли пенсійного віку, не працюють та zareєстровані як такі, що шукають роботу.

Нещодавно у ЗМІ з'явилася інформація, що в Україні найнижчий показник безробіття: за даними Держкомстату, Україна знаходиться серед країн з найнижчим рівнем безробіття. У березні в Україні zareєстровано 897,8 тисяч безробітних. Набагато гірше йдуть справи у сусідів України. Проте найвищими темпами, як і раніше, зростає безробіття в США. Кількість безробітних у США перейшла за межу 13 мільйонів (8,5 %).

Але на скільки це правда?

За даними Федерації профспілок України, на сьогоднішній день без роботи залишилися не менш 3 млн наших співгромадян, що майже вдвічі перевищує показники початку року. У Федерації профспілок очікують, що вже до осені без роботи залишаться не менше 5—7 млн чоловік (усього в Україні 21 млн працездатного населення).

Хоча державні чиновники називають оптимістичніші цифри. За даними Міністерства праці та соціальної політики, станом на 1 березня в Україні zareєстровані трохи більше 900 тис. безробітних.

Богдан Оверковський, завідувач відділом з питань зайнятості ФПУ, пояснює істотні розбіжності в їх підрахунках і офіційних

даних тим фактом, що з метою економії виплат держава посилила правила реєстрації безробітних. У лютому урядовою постановою центрам зайнятості заборонили ставити на облік селян, які мають у своєму розпорядженні земельні наділи площею від 25 соток. А наприкінці березня Кабмін прийняв постанову, яка дозволяє центрам зайнятості позбавляти статусу безробітного і, відповідно, виплати допомоги з безробіття громадян, які двічі відмовилися від участі в загальних роботах. Сьогоднішня інформація про масштаби безробіття, надана Держкомстатом, знижує справжній рівень безробіття приблизно в 5 разів.

У вирішенні проблеми безробіття основне місце займає держава. Роль держави полягає у забезпеченні зайнятості та працевлаштуванні населення, що відображається у КЗпП України, ЗУ «Про зайнятість населення», постановах Кабінету Міністрів України, а також соціально-партнерських угодах і колективних договорах. У світлі останніх подій, слід відмітити важливий крок держави для подолання проблеми безробіття, який вона зробила з прийняттям ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення» від 25.12.2008 № 799-VI.

Сьогоднішня криза — армія безробітних росте, економіка «висить на волосині»... Як з цим боротися? Проаналізувавши сучасний стан держави: Україна має чудовий шанс спасіння, який дає їй Євро-2012. Адже, це не тільки велике футбольне свято, а ще й будівництво готелів, доріг, стадіонів тощо. А все це — робочі місця. З правової точки зору, для поліпшення ситуації потрібно прийняти новий Трудовий кодекс, де закріпити на правовому рівні соціальні гарантії та захист при безробітті; та внести зміни до вже існуючих законів, які регулюють дане питання. Зважаючи на сьогоднішню ситуацію, дані заходи потрібно втілювати негайно.

Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // «Голос України» від 27.07.1996 р. — №138(1388).
2. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII // Відомості Верховної Ради УРСР від 17.12.1971 — 1971 р., (Додаток до № 50).
3. ЗУ «Про зайнятість населення» від 01.03.1991 № 803-XII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, № 14, ст.170.

4. ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення» від 25.12.2008 № 799-VI // Голос України від 16.01.2009 — № 6.

5. Болотіна Н. Б. Трудове право України [Текст]: Підручник / Н. Б. Болотіна. — 5-те видання, перероблене і доповнене. — К.: Знання, 2008. — 860 с.

6. Прокопенко В. І. Трудове право України: Підручник — 3 вид. — Х.: Консум, 2002. — 528 с.

Т. В. Іщенко (фінансово-економічний факультет, V курс)

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЕКТІВ

З проблемами інвестування стикається кожне підприємство: під час планування нового продукту, купівлі обладнання або нового бізнесу. Основна задача — об'єктивно визначити, чи є інвестиції доцільними, чи призведуть вони до зростання вартості для акціонерів і який показник є надійним і універсальним. У розпорядженні фінансового менеджменту є багато методів оцінки інвестицій, зокрема, традиційні та новітні.

До традиційних методик оцінки проектів відносять:

- **ROI** (рентабельність інвестицій) = (Середній прибуток + середні відсотки)/величина (середня) інвестованого капіталу.

- **Pay-back** = $t + \frac{36}{\Gamma \Pi t + 1}$, де t — кількість років, коли кумулятивні грошові потоки не покривають інвестиції, 36 — розмір непокритих інвестицій, $\Gamma \Pi t + 1$ — грошовий потік у році, коли інвестиції вперше повністю відшкодовано.

- **NPV** = $-I + \sum \frac{\text{Грошовий потік}}{(1+r)^n} + \frac{L}{(1+r)^n}$, де I — первісні інвестиції в момент часу t_0 , r — ставка дисконтування, n — номер періоду, L — ліквідаційна вартість бізнесу в момент часу n . $\text{NPV} > 0$.

- **IRR** = $A + \frac{Na}{(Na - Nb) * (B - A)}$, де A — нижча відсоткова ставка, за якої $\text{NPV} > 0$, B — вища відсоткова ставка, за якої $\text{NPV} < 0$, Na — NPV за умов A , Nb — NPV за умов B . $\text{IRR} > \text{wacc}$.

Недоліками ROI та Payback є орієнтація на прибуток, а не на Cash-Flow. Отже, виникає можливість маніпулювати розрахунками. Pay-back ігнорує грошові потоки після точки окупності.

Обидва методи не враховують розподіл грошових потоків у часі та не показують приріст вартості для інвесторів.

Перелічених недоліків не мають показники NPV та IRR. Розрахунок даних показників передбачає дисконтування грошових потоків. Як правило, за ставку дисконтування беруть $wacc$ з урахуванням податкового щита: $WACC = \kappa * E / (D + E) + r * D / (D + E) * (1 - t)$, де E — власний капітал, D — чистий борг, r — ставка % за позиками, κ — вартість власного капіталу, t — ставка податку на прибуток підприємства.

Для визначення ціни власного капіталу існує 3 підходи — CAPM, дивідендна модель та бажана норма доходності для акціонерів. Основними недоліками WACC в якості ставки дисконтування є припущення щодо досконалості ринку капіталу, складність коректного врахування боргу та обчислення ціни власного капіталу.

Модель оцінки інвестиційних проектів має будуватися лише на *майбутніх гарантованих операційних грошових потоках* і всіх пов'язаних з проектом *альтернативних витрат*. Податкові платежі можуть бути обчислені двома способами: 25 % від прибутку до оподаткування при $WACC = \kappa * E / (D + E) + r * D / (D + E)$; 25 % від ЕВІТ за $WACC = \kappa * E / (D + E) + r * D * (1 - t) / (D + E)$.

Для коректного врахування інфляції у світовій практиці існує три методи: *грошовий*, за яким кожен номінальний грошовий потік дисконтують за номінальним WACC; *реальний*, за яким усувають вплив загальної інфляції на номінальні потоки, а потім дисконтують отриманий чистий грошовий потік за реальним WACC; та *ефективний*, за яким кожен грошовий потік дисконтують за ефективним $WACC = (1 + WACC) / (1 + \kappa) - 1$.

Три підходи дають однаковий результат, але, на мій погляд, грошовий метод є найпростішим у розрахунку і саме його буде використано у практичній моделі.

Основними проблемами NPV та IRR є визначення адекватної ставки дисконтування, побудова вірних прогнозів та врахування ризиків. Найменш чутливими до зазначених проблем є новітні показники — EVA, CVA, CFROI та EM. Особлива цінність даних методик полягає в тому, що вони дозволяють оцінювати ефективність інвестицій, менеджменту компанії, її структурних підрозділів у кожний момент часу.

Метод *EVA* використовують для оцінки менеджменту провідні світові компанії (Volkswagen, Metro, Siemens). $EVA = NOPAT - wacc * IC$, де NOPAT — чистий операційний прибуток після сплати «грошових» податків, IC — залучений капітал = $D + E$ або

сума активів проекту. Даний підхід має численні недоліки: абсолютний вимір, проблеми з розрахунком $wacc$, орієнтація на балансову вартість активів та складність розрахунку останніх.

Наступний показник — CVA — є вдосконаленням EVA у бік врахування справедливої вартості активів та терміну їхнього життя. Його використовують Bosh, Lufthansa Bayer. $CVA = NOPAT - [CCR * IAGA]$, де $NOPAT$ — чистий операційний прибуток після оподаткування, $IAGA$ — скореговані на інфляцію сукупні активи (інвестований капітал), CCR — ставка Capital Charge. $CCR = wacc * ((1 + wacc)^n - \text{активи, що не амортизуються} / IAGA) / (1 + wacc)^n$.

Для розрахунку CVA ми всі активи, що приносять користь підприємству, в тому числі лізингові активи та капіталізовані витрати на дослідження та розробку, розділяємо на ті, що амортизуються, і ті, що реалізуються в кінці інвестиційного проекту. Далі визначаємо справжній строк служби активів і ставки амортизації. На жаль, поки що неможливо поєднати ці дві вимоги. До того ж існують великі суперечності між національними та міжнародними стандартами щодо розрахунку суми амортизації різних видів активів.

Спільні недоліки EVA та CVA — абсолютний вимір — усуває наступний коефіцієнт — $CFROI$. Подібно до IRR , $CFROI$ є критичною ставкою дохідності і, як і CVA , $CFROI$ враховує справедливу вартість активів. $CFROI = i$, n — строк проекту, PV — інвестовані на початку активи, FV — реалізаційна вартість активів у кінці строку, PMT (ПЛТ) — операційний грошовий потік після оподаткування.

На мій погляд, найбільш досконалим показником, який об'єктивно показує справжню рентабельність вкладеного капіталу, є EM . $EM = (\text{Cash Flow} - \text{Capital Charge}) / IC$, де Cash Flow — операційний грошовий потік, IC — інвестований капітал, **Capital Charge** — витрати отримання капітальних ресурсів: PMT (ПЛТ) — Capital Charge, $i = wacc$, n — строк проекту, PV — інвестовані на початку активи, FV — реалізаційна вартість активів в кінці строку. Як показало дослідження, саме EM має найвищий ступінь кореляції з ринковою ціною акції, і тому саме цей показник західні інвестиційні та консалтингові компанії вважають визначальним.

Який же метод є найбільш надійним для української практики? Порівнюємо ефективність традиційних та новітніх методик оцінки інвестицій на прикладі реального інвестиційного проекту з 9 об'єктів девелопменту та рітейлу, який планується перепродати через 8 років.

Для побудови моделі було використано макроекономічні та галузеві прогнози (інфляція, темпи зростання виручки, орендних

ставок), дані аналізу звітності найбільших світових рітейлерів (маржа, заробітна плата/оборот), а також дані інвестиційних заявок (вартість землі, торговельна площа тощо). Васс розраховувався на основі рішення фінансувати бізнес на 80 % за рахунок кредитів під 12 %, та на 20 % за рахунок коштів акціонерів, які прагнуть 40 % доходності на капітал. На основі даних припущень та даних інвестиційної заявки було побудовано агреговану модель, у якій ключовими рядками є операційний грошовий потік та інвестиції.

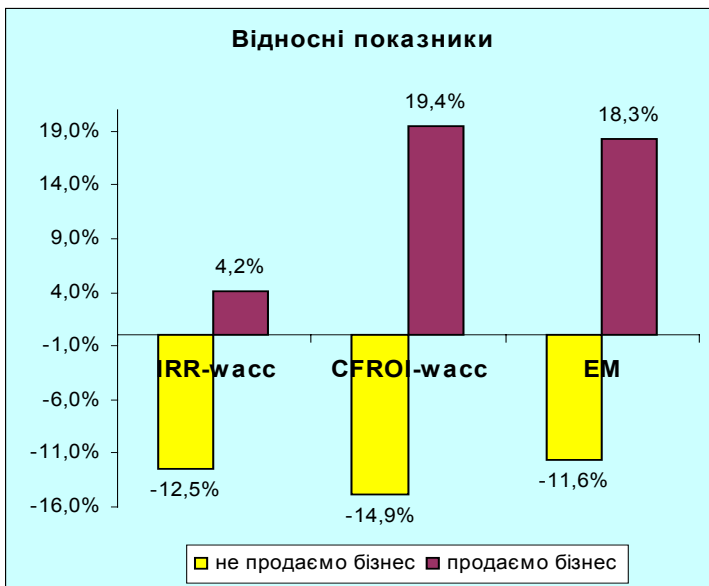
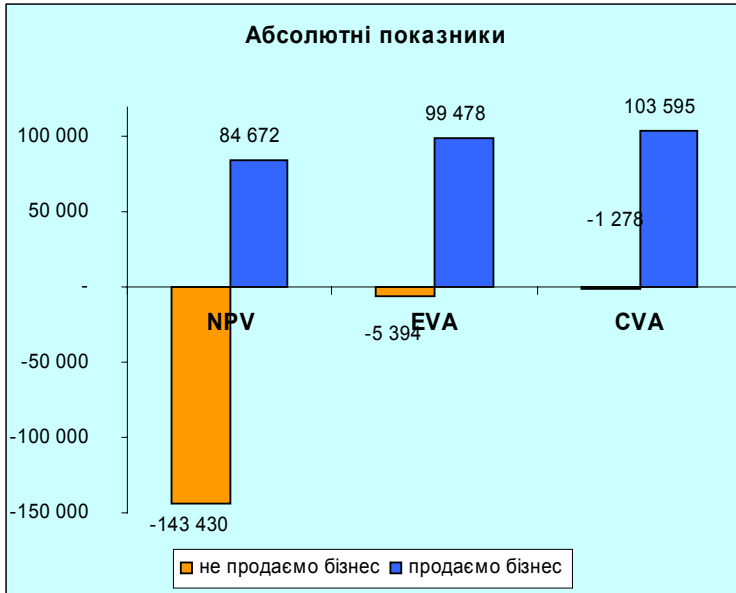
Таким чином, проект має таку характеристику (додаток 1). Рішенням менеджменту є інвестувати, оскільки у випадку продажу бізнесу інвестор отримує 18 % чистого прибутку. Проте наскільки надійними є ці показники? Що зміниться, якщо прогнози не виправдаються? Наприклад, виручка від продажу зростає на 10 % (додаток 2). Ми чітко бачимо недоліки показників EVA та CVA — орієнтація на усереднений грошовий потік, у результаті чого здається, що капіталовкладення створюють вартість.

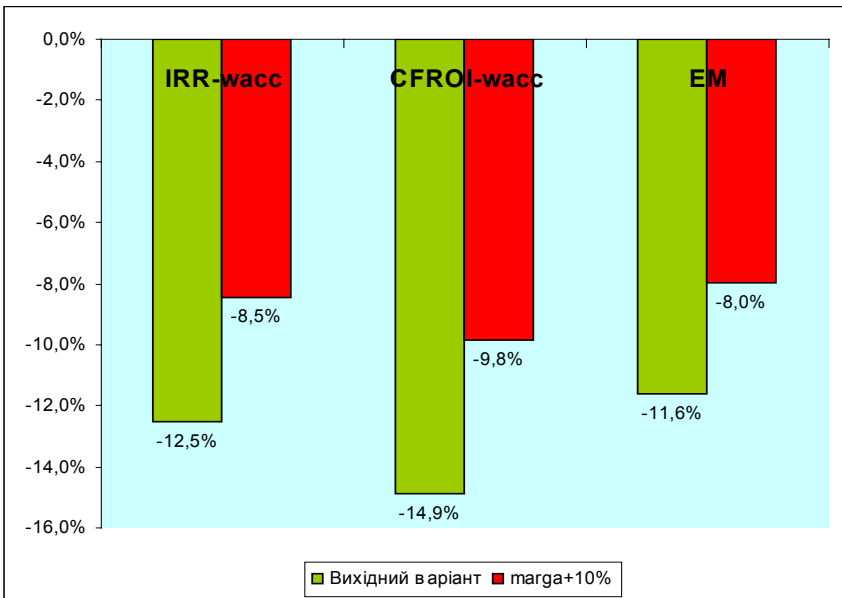
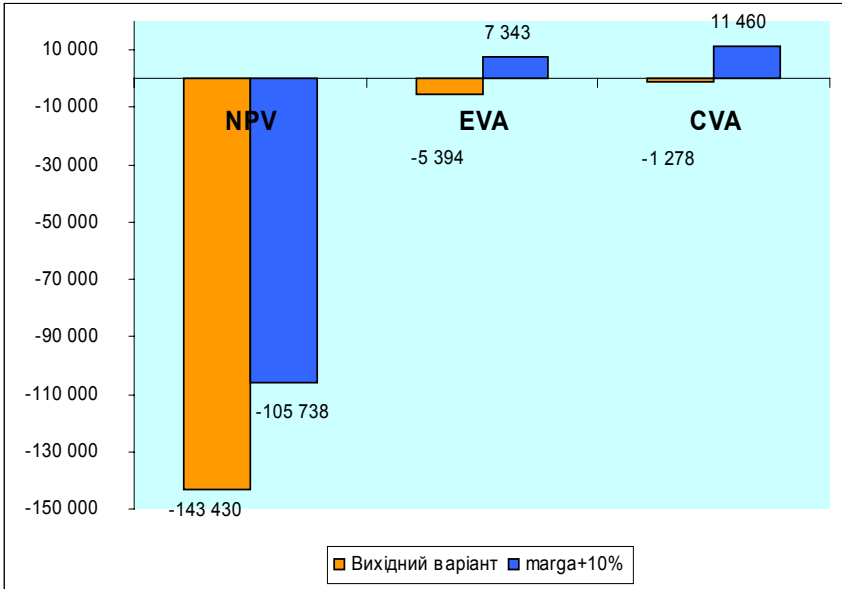
Припустимо, що змінилася структура фінансування і значно знизився васс. Логічне рішення менеджменту — купувати бізнес, проте, як ми бачимо далі (додаток 3), проект генерує збиток у розмірі 4 %. Питання, чому IRR є позитивним? Як вже згадувалося, IRR є більш чутливим до змін прогнозів, як і NPV (додаток 4). Ми бачимо, що якщо васс зростає на 5 %, першими стають негативними IRR та NPV (додаток 5). Якщо прогнози погіршуються, від'ємним стає реальний CFROI, чутливість до змін прогнозів якого є також високою. EVA та CVA, як було вказано, є завищеними у даному випадку.

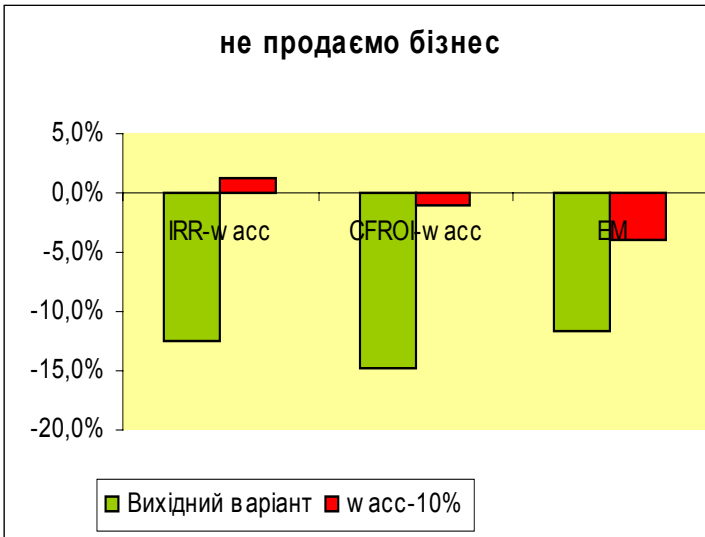
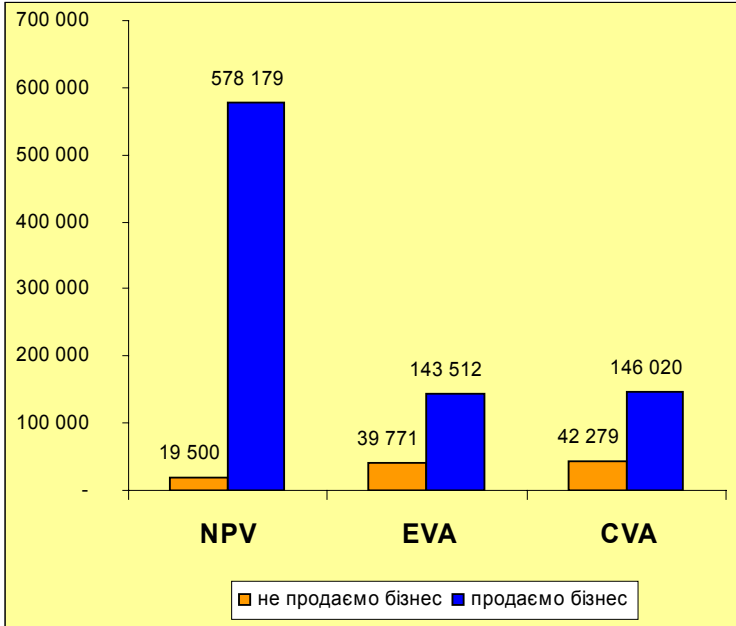
Отже, для коректної оцінки доцільності інвестицій, замало застосовувати лише традиційні методи NPV/IRR. Слід враховувати особливості різних методів та співставляти їх з особливостями бізнесу. І для даного проекту, як і у світовій практиці, універсальним показником оцінки інвестицій є EM.

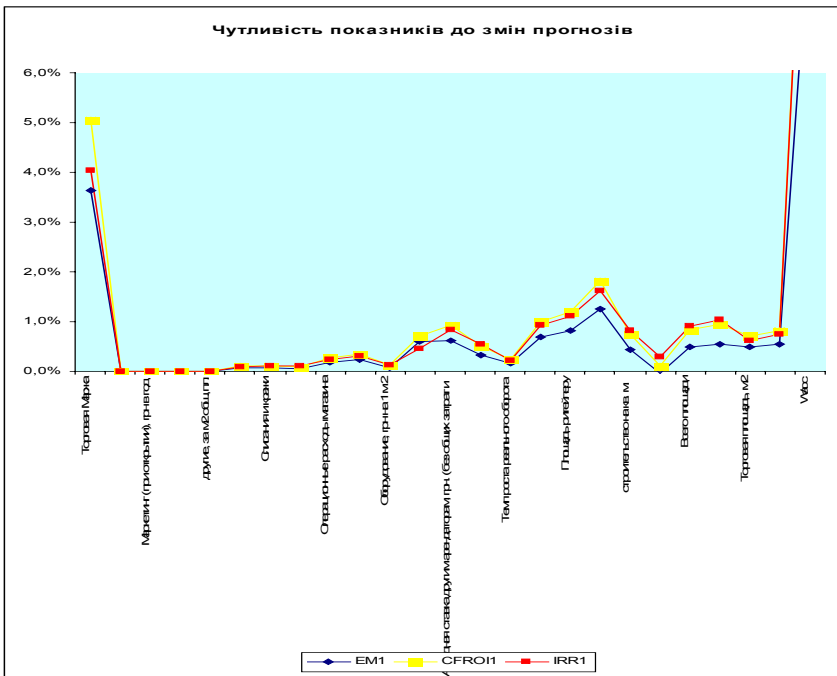
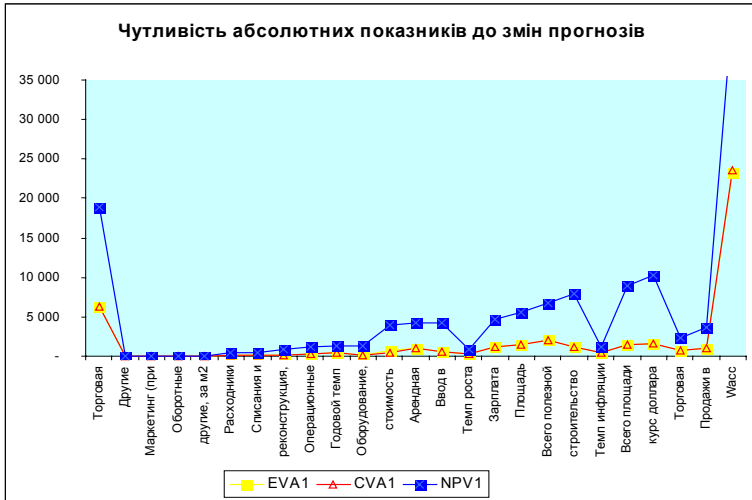
Література

1. www.smida.gov.ua
2. ACCA, F9: Financial Management.
3. Copyright ©2004 Deloitte Development LLC: Global Strategy & Operations Curriculum Self-Study Guide 6: Valuation.
4. Дані звітності найбільших світових рітейлерів.
5. Дані інвестиційних заявок проекту.
6. Власні розрахунки.

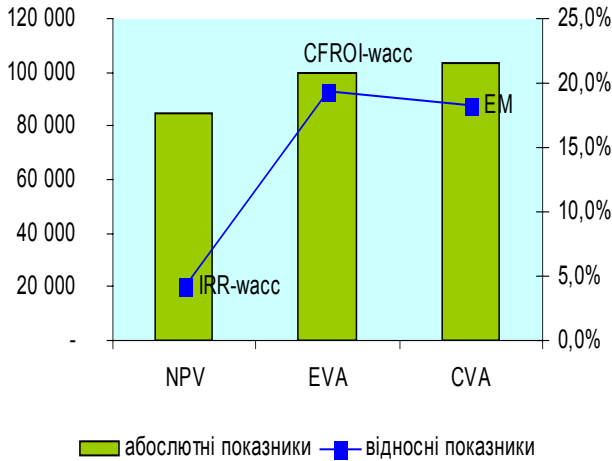




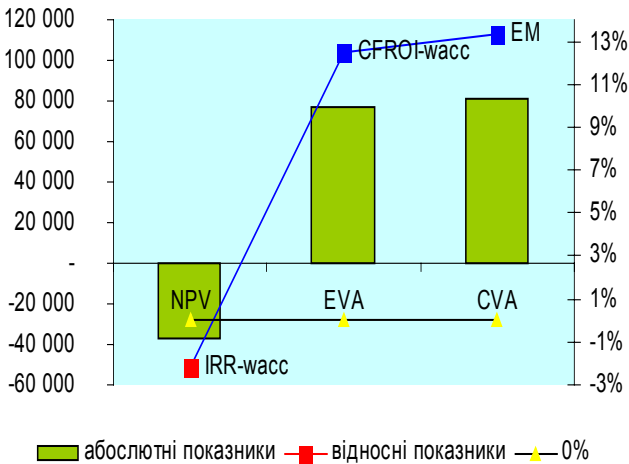


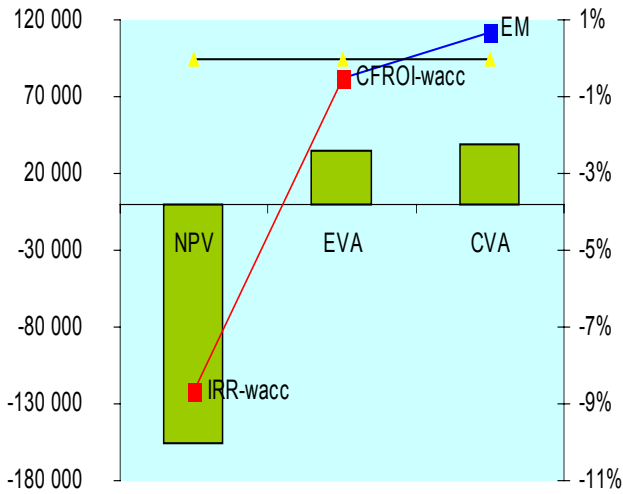


Вихідний варіант

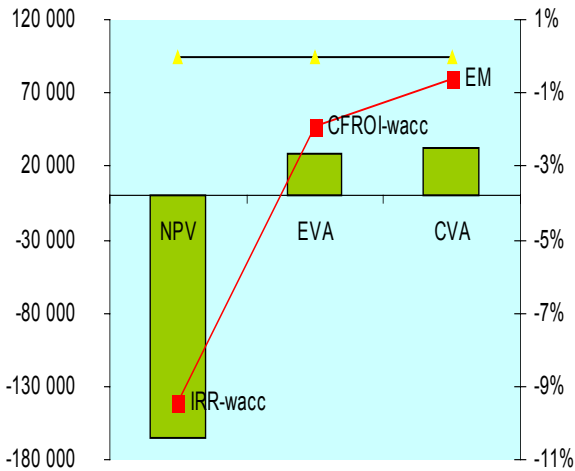


wacc +5%





■ абсолютні показники ■ відносні показники — 0%



■ абсолютні показники ■ відносні показники — 0%

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ТА МЕТОДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЗАДАЧІ

Забезпечення подальшого стрімкого економічного зростання суспільства в умовах мінливого конкурентного середовища, дефіциту енергоносіїв та природних ресурсів, вимагає не лише технічного удосконалення існуючого виробництва за рахунок впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, але й потребує докорінної зміни методів його організації, існуючих підходів до планування й господарювання. У цих умовах тільки пошук та прийняття економічно обґрунтованих, реалістичних управлінських рішень дозволяє мінімізувати втрати та забезпечити високі темпи розвитку суспільного виробництва.

Так транспортна задача є важливим частковим випадком задач саме лінійного програмування, що є теоретичною основою для розв'язання задач оптимізації планування, мінімізації витрат, максимізації прибутку тощо.

Постановка задачі. Компанія, що займається заготівлею та переробкою сільськогосподарської продукції, має 5 заготівельних пунктів: P_1, P_2, P_3, P_4, P_5 , які розташовані на певних відстанях один від одного. Місткість (потужність) заготівельних пунктів подано в табл. 1. На ці пункти, попередньо уклавши угоди, підприємство приймає продукцію здебільшого від 4-х найпотужніших товаровиробників сільськогосподарської продукції: T_1, T_2, T_3, T_4 , поля яких розташовані на певних віддалях від заготівельних пунктів. Оскільки заготівля сировини відбувається в конкурентному середовищі, одним із методів стимулювання сільськогосподарських товаровиробників, що використовує дане підприємство, є доплата за транспортування продукції на будь-який із власних заготівельних пунктів у розмірі 0,2 грн за тонно-кілометр. Підприємство переробляє заготовлену продукцію на заготівельних пунктах P_1 та P_2 з продуктивністю відповідно 4000 т та 2000 т на добу, тому підприємству після закінчення заготівлі доводиться ще самостійно транспортувати заготовлену сировину із пунктів прийому P_3, P_4, P_5 на P_1 та P_2 для переробки. При цьому компанія також несе транспортні витрати 0,2 грн за тонно-кілометр. Вартість транспортування сільськогосподарської продукції з полів товаровиробників: T_1, T_2, T_3, T_4 до заготівельних пунктів P_1, P_2, P_3, P_4 та P_5 , наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Товаровиробники	Заготівельні пункти компанії					Об'єми с/г продукції у товаровиробників, тис. т
	P ₁	P ₂	P ₃	P ₄	P ₅	
T ₁	3	8	5	6	2	80
T ₂	5	4	5	2	5	25
T ₃	4	8	3	9	8	40
T ₄	7	5	4	7	10	35
Місткість заготівельних пунктів, тис. т	60	30	30	20	40	

Згідно прогнозів стосовно врожайності сільськогосподарської продукції на полях товаровиробників, що уклали угоди з даною заготівельно-переробною компанією на постачання сировини, можливо припустити, що сезон переробки триватиме не менше, ніж 30 діб після закінчення сезону заготівлі. А отже, за цей період заготівельно-переробні пункти P₁ і P₂ повинні прийняти та переробити не менше, ніж 120 000 т і 60 000 т сировини відповідно. Враховуючи це, місткість переробних пунктів P₁ та P₂ також будемо вважати рівною 120 000 т і 60 000 т та позначимо їх при розв'язанні цієї задачі B₁ та B₂ відповідно. Тоді вартість транспортування сільськогосподарської продукції із заготівельних пунктів, P₁, P₂, P₃, P₄ та P₅ до пунктів переробки B₁ та B₂, можемо записати наступним чином.

Таблиця 2

Заготівельні пункти компанії	Переробні пункти компанії		Об'єми с/г продукції товаровиробників, тис. т
	B ₁	B ₂	
P ₁	0	8	60
P ₂	8	0	30
P ₃	3	6	30
P ₄	7	3	20
P ₅	9	4	40
Місткість переробних пунктів, тис. т	120	60	

Задача полягає у такому плануванні перевезень сільськогосподарської продукції на заготівельні, а згодом на переробні пункти компанії, яке б забезпечувало мінімальну вартість сумарних транспортних витрат при безперервній переробці сировини протягом сезону.

Таким чином для розв'язання даної задачі ми послідовно мінімізували вартість перевезень при заготівлі та для переробки за допомогою розглянутих в роботі методів. Кінцевим ж розв'язком цієї задачі буде загальна оптимальна вартість перевезень, що є сумою мінімальної вартості транспортних витрат при заготівлі і постачанні від заготівельних пунктів до пунктів переробки. Загальна ж оптимальна вартість перевезень для збалансованого випадку цієї задачі становила: $C_{zag} = C_z(x) + C_p(y) = 565 + 440 = 1005$ грошових одиниць. Далі в роботі продемонстровано можливість застосування програмного забезпечення Excel з пакету Microsoft Office для розв'язання на ПЕОМ цієї ж задачі. Результати отримані за допомогою цього програмного забезпечення та ручним способом співпали.

Проте перед агропромисловим сектором звичайно постають незбалансовані ускладнені транспортні задачі, оскільки прогнозовані об'єми сировини не завжди співпадають з фактичними. Крім того, при збиранні і транспортуванні сировини також завжди присутні додаткові втрати. Тому в даній роботі представляло цікавість розв'язати незбалансований випадок приведеної вище задачі. Враховуючи, що наша задача є комплексом 2-ох взаємопов'язаних транспортних задач, розв'язки яких у випадку незбалансованості можуть взаємно впливати на загальний результат, розв'язок даної задачі проводився 2-ма шляхами. Спочатку оптимізувались транспортні перевезення сировини на всі заготівельні пункти, а потім при отриманому розподілі сировини на заготівельних пунктах мінімізувались транспортні видатки по її перевезенню на переробку. При зворотній послідовності розв'язку даної задачі, спочатку мінімізувались транспортні витрати при перевезенні продукції з заготівельних на переробні пункти, а вже потім, при відомому розподілі сировини на заготівельних пунктах оптимізувались перевезення з полів сільгоспвиробників до приймальних пунктів. Виявилось, що загальна вартість перевезень отримана першим шляхом становить 1050 грошових одиниць і на 245 грошових одиниць перевищує значення другого розв'язку. Аналіз отриманого результату, показав недоцільність використання заготівельного пункту P_5 для приймання сільськогосподарської продукції. Таким чином, наприкінці роботи показано, що при розв'язанні задач такого виду для отримання оптимального результату слід враховувати послідовність їх розв'я-

зання і застосовувати при постановці задачі та побудові математичної моделі додаткові обмеження чи умови, що дозволяють оптимізувати взаємоузгодження оптимальних розв'язків кожної із пов'язаних задач комплексу.

Література

1. Венцель Е. С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология. — М.: Наука, 1980.
2. Шелобаев С. И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе. — М.: ЮНИТИ ДАНА, 2001.
3. Карасев А. И., Аксютин З. М., Савельева Т. И. Курс высшей математики для экономических вузов. — М.: Высшая школа, 1982.
4. Карманов В. Г. Математическое программирование. — М.: Наука, 1986.
5. Кігель В. Р. Елементи лінійного, цілочислового лінійного, нелінійного програмування. — К., 1995.
6. Банди Б. Основы линейного программирования: Пер. с англ. — М.: Радио и связь, 1989. — 176 с.
7. Тынкевич М. А. Экономико-математические методы (исследование операций): Изд. 2, испр. и доп. — Кемерово, 2000. — 177 с.

О. А. Казакова (факультет інформаційних систем і технологій,
V курс)

МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

Ринок цінних паперів вважають не тільки найскладнішим сектором фінансового ринку, але й одним з найризикованіших. Ризик супроводжує будь-яку фінансову операцію, однак найбільшими ризиками відрізняються операції з деякими цінними паперами, наприклад, акціями, інвестиційними сертифікатами.

Тому для успішної роботи на фінансових ринках необхідно постійно виконувати поточний та перспективний аналіз ситуації, володіти надійними методами аналізу цінних паперів та прогнозування змін їх цін та дохідності. Перш за все така задача виникає для вибору можливих напрямків вкладання коштів у різні види фондових інструментів, для вибору тих з них, які є найбільш ефективними з точки зору дохідності та ризику.

Існують різноманітні методи та системи аналізу фондового ринку і серед них особливе місце займають фундаментальний та технічний аналіз.

Фундаментальний аналіз — це аналіз економічних чинників, що так чи інакше впливають на ціну цінних паперів. До таких чинників належать дані макроекономічної статистики, що публікуються національними статистичними органами, а також інформаційними агенціями, прогнози економістів і дослідницьких центрів про очікувані показники національної статистики, публікації в економічній пресі.

Отже, можна сказати, що фундаментальний аналіз вивчає рушійні чинники фондового ринку.

У повному обсязі фундаментальний аналіз виконується на чотирьох основних рівнях чи етапах (макроекономічний аналіз, галузевий аналіз, регіональний аналіз, аналіз інвестиційної привабливості підприємств), але за необхідності можна скорочувати обсяги чи виключати певні етапи цього аналізу. Такий варіант направлення аналізу часто називається аналізом «зверху-вниз».

Застосування методів фундаментального аналізу дозволяє перейти від спекулятивних операцій до портфельних інвестицій, отримати більшу стійкість операцій. Вважається, що пошук та використання для прийняття рішень фундаментальних закономірностей ринку може принести значно більше валового прибутку за рахунок вкладання великих коштів, ніж ризиковані операції малими сумами. Таким чином, фундаментальний аналіз — один із найкорисніших інструментів середньо- та довгострокового прогнозування змін цін на акції та інші активи.

Розроблена велика кількість комп'ютерних програм, що сприяють проведенню фундаментального аналізу. Провідні інформаційні агентства обов'язково постачають своїм замовникам досить детальну фундаментальну інформацію, часто навіть із висновками кваліфікованих аналітиків. Наприклад, Financial Times (www.ft.com), New York Times (www.nytimes.com), Research Magazine (www.researchmagazine.com), Money (www.money.com), Fortune (www.fortune.com), The Wall Street Journal (www.wsj.com) та ін.

Технічний аналіз — це дослідження динаміки ринку цінних паперів, найчастіше за допомогою графіків, з метою прогнозування майбутнього напрямку руху цін.

Філософське підґрунтя технічного аналізу можна сформулювати у вигляді трьох постулатів:

- *Ринок враховує все*, тобто припущення, що причини, які впливають на ринкову вартість цінних паперів, неодмінно знайдуть своє відображення в ціні. Інакше кажучи, будь-які зміни в динаміці попиту та пропозиції відбиваються на русі цін.

- *Рух цін підпорядкований тенденціям* — припущення, що стало основою для створення всіх методик технічного аналізу. Термін

«тренд» означає визначений напрямок руху цін. Головним завданням технічного аналізу саме і є визначення трендів для використання під час торгів. Існує три типи трендів: бичачий (рух ціни вгору), ведмежий (рух ціни вниз) та бічний (ціна практично не змінюється).

• *Історія повторюється*, тобто твердження, що ключ до розуміння майбутнього криється у вивченні минулого, бо майбутнє — це усього лише повторення минулого.

Усі методи, які використовуються при проведенні технічного аналізу, поділяються на:

- графічні методи;
- методи фільтрації чи математичної апроксимації;
- теорію циклів;
- методику типу «стрибків» та «утікань».

Автоматизації технічного аналізу присвячена велика кількість теоретичних методик та практичних розробок. Існують такі програмні засоби, призначені для технічного аналізу фінансових даних: MetaStock, AFMCharts, AI Trading Expert та ін.

На даний момент найефективнішими методами аналізу фондового ринку є методи, основані на поєднанні фундаментального і технічного аналізу.

Література

1. Кондрашихин А. Б., Рожманов В. Г., Пепя Т. В., Федорова В. А. Фондовый рынок (Рынок ценных бумаг): Учебное пособие. — К.: Центр учебной литературы, 2008. — 376 с.
2. Кравченко Ю. Я. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / 2-е изд. — К.: Дакор, КНТ, 2006. — 712 с.
3. Орленко Н. С., Гужва В. М. Інформаційні системи фондового ринку: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2004. — 388 с.
4. www.de.wikipedia.org

К. Каменюк (юридичний факультет, II курс)

КІБЕРЗЛОЧИНИ — ПРОБЛЕМА ТРЕТЬОГО ТИСЯЧОЛІТТЯ

У наш час людство переживає бурхливий розвиток автоматизації, інформатизації і комп'ютеризації усіх сфер життя (торгівля через «віртуальні» магазини, брокерські операції, інтернетбанкінг тощо). Поширення комп'ютерних технологій, окрім позитив-

них моментів, має також і негативні: відкриваються нові шляхи для антисоціальної та злочинної поведінки.

Проблему кіберзлочинності досліджувало чимало вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них можна виділити П. Д. Біленчука, Л. В. Борисової, В. Б. Вехова, А. Г. Волеводза, В. Д. Гавловського, В. І. Гаєнка, В. О. Голубева, І. Ю. Карпушевої, М. В. Карчевського, В. В. Лісового, В. В. Пивоварова, Н. А. Розенфельд, В. С. Цимбалюка та деяких інших.

У законодавстві України, у т. ч. і в Кримінальному кодексі України, офіційного визначення кіберзлочину не існує. Проте із змісту статей 361 — 363-1 розділу 16, а також деяких інших статей (ст. 185—191, ст. 200) ККУ, випливає, що під кіберзлочином розуміють діяльність, що пов'язана як з посяганням на встановлений порядок використання електронно-обчислювальних машин, автоматизованих систем, комп'ютерних мереж та мереж електрозв'язку, так і з замахом на інші об'єкти, де електронно-обчислювальні машини (ЕОМ) є інструментом досягнення злочинної мети (розпалювання національної, расової чи релігійної ворожнечі, шахрайство, комерційне шпигунство, крадіжка тощо).

Про значну соціальну небезпечність кіберзлочинності свідчить той факт, що за даними, які були оголошені на конференції країн Великої вісімки щодо проблем кіберзлочинності (2000 р.), збитки від кіберзлочинів сягали 100 млрд німецьких марок щорічно. При цьому у ряді міжнародних документів визнано, що кіберзлочинність сьогодні загрожує не тільки національній безпеці окремих держав, а й безпеці людства в цілому.

Прикладом суспільної небезпеки кіберзлочинів можуть слугувати події 23 жовтня 2001 року, коли була вчинена кібератака хакерів на 13 провідних міжнародних серверів світової комп'ютерної мережі Інтернет, 9 з яких тимчасово припинили своє функціонування. На думку експертів, є результатом цієї кібератаки було завдано збитків в різних країнах на суму, що перевищує 1 трлн дол. США. Під загрозу було поставлено існування всієї міжнародної системи комп'ютерної телекомунікації.

Якщо говорити про Україну, то у 2006 році за вчинення кіберзлочинів було засуджено 44 особи, а у 2007 році — 60. Більшість з цих засуджених складали чоловіки, при цьому вік засуджених коливався від 18 до 50 років.

Кіберзлочинність має безліч видів та велику кількість класифікацій. У класифікації, що розроблена Генеральним Секретаріатом Інтерполу, кіберзлочинам присвоєні окремі коди, які мають ідентифікатор, що починається з букви Q. Основними видами кі-

берзлочинів є: несанкціонований доступ і перехоплення; зміна комп'ютерних даних; комп'ютерне шахрайство; незаконне копіювання; комп'ютерний саботаж; інші комп'ютерні злочини.

За класифікацією, що приведена в Конвенції Ради Європи про кіберзлочинність від 23 листопада 2001 року (ратифікована Україною із застереженнями і заявами 07 вересня 2005 року), кіберзлочини поділяються на п'ять груп: правопорушення проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних даних і систем; правопорушення пов'язані з комп'ютерами; правопорушення, пов'язані зі змістом інформації; правопорушення, пов'язані з порушенням авторських і суміжних прав; дії расистського і ксенофобського характеру.

Кримінальний кодекс України у Розділі XVI передбачає відповідальність за такі злочини, як несанкціоноване втручання в роботу ЕОМ; створення та розповсюдження шкідливих програмних чи технічних засобів; несанкціоноване розповсюдження інформації з обмеженим доступом, що зберігається в ЕОМ; несанкціоновані дії з інформацією, вчинені особою, яка має право доступу до неї; порушення правил експлуатації ЕОМ чи правил захисту інформації; перешкоджання роботі ЕОМ шляхом масового розповсюдження повідомлень електрозв'язку. Зазначені злочини, в залежності від виду та тяжкості, можуть каратись як штрафом (до 1000 неоподатковуваних мінімумів), так і позбавленням волі (до шести років), при цьому конфіскуються програмні та технічні засоби, за допомогою яких було вчинено злочин.

Проблема боротьби з кіберзлочинами — це комплексна проблема. Пріоритетними напрямками є розроблення цілісної державної програми у сфері забезпечення інформаційної безпеки щодо прийняття рішень по виявленню і протидії кіберзлочинам, налагодження взаємодії в боротьбі з цими злочинам правоохоронних органів, спецслужб, судової системи, забезпечення їх необхідною матеріально-технічною базою, необхідною кількістю фахівців, здатних оперативно виявляти та розслідувати кіберзлочини; узагальнення слідчої та судової практики щодо злочинів у сфері використання комп'ютерів, вироблення чітких рекомендацій щодо їх розслідування; налагодження механізму ефективної взаємодії правоохоронної системи України з правоохоронними органами закордонних країн, що здійснюють боротьбу з кіберзлочинами. Не менш актуальною є проблема удосконалення нормативно-правової бази, недостатня розвиненість якої поки не дозволяє належною мірою протистояти злочинним діям у сфері використання електронно-обчислювальних машин, автоматизованих систем, комп'ютерних мереж та мереж електрозв'язку.

Література

1. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 25—26. — С. 131.
2. Конвенція про кіберзлочинність від 23.11.2001 // Офіційний вісник України. — 2007. — № 65. — С. 107.
3. Закон України «Про ратифікацію Конвенції про кіберзлочинність» від 07.09.2005р. // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 5, (№ 5—6). — С. 128. — Ст. 71.
4. *Ирина Ена.* Сотрудничество и взаимодействие правоохранительных органов различных государств в борьбе с международной киберпреступностью // <http://www.crime-research.ru/articles/h4394/>;
5. *Карчевский Н. В.* Проблемы гармонизации украинского и международного законодательства о компьютерных преступлениях // <http://www.crime-research.ru/articles/karchevsk08/>;
6. *Шинкаренко І. Р., Голубев В. О., Карчевський Н. В., Харабериш І. Ф.* Злочини у сфері використання комп'ютерної техніки: кваліфікація, розслідування та протидія: Монографія / МВС України, Донецький юридичний інститут Луганського державного університету внутрішніх справ. — Донецьк: РВВ ЛДУВС, 2007. — 267 с.

І. М. Кваша (ф-т економіки та управління, 5 курс)

РОЗРОБКА БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ НА СЕРЕДНЬОСТРОКОВУ ПЕРСПЕКТИВУ

Успішне вирішення соціально-економічних проблем будь-якою країною можливе лише за наявності загальної стратегії її розвитку. Реалізація впродовж ряду років цілей і завдань державної політики для досягнення сталого економічного зростання, як і економічної безпеки загалом, значною мірою залежить від здійснення послідовної та ефективної бюджетної політики. Але у нашій країні існують певні складності із проведення бюджетної політики, особливо у сфері видатків. Певною мірою це пов'язано із відсутністю планування на строк, більший за один бюджетний рік. Саме цим визначається актуальність теми «Розробка бюджетної політики в Україні на середньострокову перспективу». Справа у тому, що середньострокове планування в Україні існує лише «на папері», а планування більш ніж на 1 бюджетний рік реально не проводиться.

У більшості розвинених країн світу застосовується планування проекту бюджету не тільки на наступний рік, а й на середньо-

строкову перспективу. До таких країн належать Австралія, Австрія, Великобританія, Канада, Данія, Нідерланди, Німеччина, Сполучені Штати Америки, Угорщина, Фінляндія, Швеція. Середньостроковий бюджетний план у цих країнах є обов'язковим елементом бюджетного процесу, він приймається до уваги і підлягає щорічному коригуванню та уточненню. Наприклад, у Великобританії більша частина видатків планується на трирічний термін. Плани прогнозних оцінок переглядаються кожні два роки, тоді середньострокова схема пересувається на наступні 2 роки. У Німеччині річний бюджет складається на основі середньострокового фінансового плану, який щороку подається до парламенту. А у США департамент управління бюджетом взагалі складає 10-річні прогнозні плани бюджетних видатків та надходжень. Розробка цих прогнозних планів вимагається законодавством і вони щорічно уточнюються. В Україні ефективній середньостроковій бюджетній політиці заважає низка причин:

1. В Україні відсутня процедура стратегічного планування і відсутня чітка ієрархія пріоритетів на всіх рівнях державного управління.

Питання стратегічного планування та визначення пріоритетів закріплено у законодавчих і нормативно-правових актах, які загалом визначають види документів і відповідальних за їх розробку, терміни їх підготовки. Але ця система не є взаємно узгодженою, що пов'язано з відсутністю чіткої ієрархії документів.

2. Стратегічне планування не пов'язується з бюджетуванням.

Різні програми можуть пройти весь процес затвердження без прив'язки до ресурсів, що виділяються на їх виконання.

3. Політичний характер бюджетного прогнозування.

4. Слабкий взаємозв'язок між складанням проекту бюджету на плановий рік та розробкою середньострокового прогнозу.

Кожного року проект бюджету розробляється «з нуля» та не базується на показниках середньострокового бюджетного прогнозу.

Перелічені мною проблеми можна пов'язати із відсутністю єдності між бюджетним процесом, бюджетним плануванням, а також відсутністю реального контролю за використанням бюджетних коштів, особливо на місцях. Для цього я вважаю, що необхідно спиратися на програмно-цільовий метод формування бюджетів, що дасть можливість учасникам бюджетного процесу узгодити свої стратегічні плани діяльності із наявними бюджетними коштами як у рамках підготовки проекту бюджету на відповідний рік, так і у наступні періоди, що сприятиме переходу до формування довгострокової бюджетної політики. Це дозволить

об'єднати усі існуючі нормативні документи в одну систему, в результаті чого буде відкинуто ряд програм, які переслідують індивідуальні або групові інтереси, які не є прив'язаними до бюджетної стратегії.

Передумовою ефективного середньострокового планування має бути запровадження суворих бюджетних обмежень через встановлення граничних розмірів видатків для всіх розпорядників бюджетних коштів. Основу розподілу граничних розмірів повинні складати попередні прогнози вартості існуючих бюджетних програм. За таких умов головні розпорядники коштів будуть показувати не бажаний ними обсяг видатків, який не підтверджений наявними ресурсами, а більш реальну видатків у середньострокову перспективу. Разом з тим слід зазначити, що граничні обсяги на середньострокову перспективу є умовними, оскільки вони будуть коригуватися щороку, виходячи із зміни економічної ситуації. Середньострокове бюджетне планування не є відокремленим процесом. Воно має здійснюватися у контексті визначеної стратегії макроекономічного розвитку. Тобто формування бюджетних видатків на середньострокову перспективу (за роками) повинно відповідати стратегічним цілям діяльності головних розпорядників бюджетних коштів, затверджених нормативно-правовими документами на рівні держави, або, інакше кажучи, бюджетні програми мають розроблятися як засіб фінансового забезпечення стратегічних планів розвитку держави — на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях. Саме стратегічні цілі, поставлені суспільством, мають стати основою для розробки середньострокових планів розвитку і, відповідно, середньострокових бюджетних програм як фінансових засобів їх реалізації.

О. М. Кіпа (ф-т економіки агропромислових формувань, III курс)

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЦІН НА ПРОДУКЦІЮ АПК УКРАЇНИ

З недавніх пір тема світової економічної кризи всерйоз заповнила сюжети вітчизняних та зарубіжних ЗМІ. Розпочавшись у жовтні 2008 року, вона стала головним об'єктом обговорень та дискусій. Щодо України, то в нашій державі руйнівний характер кризи певний час недооцінювався. Політики у своїх виступах говорили, мовляв, у нас фондовий ринок нерозвинений, а тому кри-

за нас не зачепить. Однак такий погляд на стан речей виявився недалекоглядним, й на сьогоднішній день ми з упевненістю можемо констатувати факт безглуздості подібних суджень. Виникненню в Україні власної кризи сприяли такі основні передумови: висока залежність від кон'юнктури світової торгівлі, сировинний і монокультурний характер українського експорту, а також дуже висока залежність від імпорту, в тому числі імпорту капіталу. АПК України, знаходячись в умовах взаємопов'язаності із зовнішньоекономічними процесами, не міг не зазнати негативного впливу фінансово-економічної кризи. Проте слід зауважити, що в умовах продовольчої кризи виведення аграрного сектору України на рівень зростання — є важливим завданням світової спільноти.

Сьогодні ми маємо справу по суті з двома кризами глобального масштабу: продовольчою та фінансово-економічною. І хоча остання зараз домінує, проте вона не повинна відвертати увагу від довгострокової продовольчої проблеми, яку часто називають агфляцією. А тому дані кризи мають розглядатися в єдності та взаємозалежності. Так, до початку економічної кризи світові ціни на продукцію сільського господарства підвищувались. За інформацією Всесвітнього банку продукти харчування протягом трьох маркетингових років (2005—2008) подорожчали в світі на 83 % [5]. Взагалі, станом на початок 2008 року, з початку цього тисячоліття ціни на пшеницю (у доларах США) зросли більш, ніж на 200 % [6]. У 2008 році свого історичного піку досягли також і ціни на молочні продукти, збільшившись за рік на 80 %, а за кілька років — на 200 %, свого 34-річного максимуму досягла вартість сої, у Китаї вартість свинини за рік підскочила на 58 % [3]. З огляду на динаміку даних явищ, робились припущення, що високі ціни на ринках сільськогосподарської продукції збережуться й у найближчій перспективі. Проте, економічна криза змінила хід подій, кардинально вплинувши на кон'юнктуру ринку (рис. 1).

Взагалі, сучасна криза спонукала економічну теорію до перегляду основних постулатів. У наш час все більшої ваги набувають прихильники інституціональної теорії, яка передбачає можливість окремих суб'єктів (інституцій) втручатися в перебіг економічних подій. За однією з концепцій походження криз причиною виникнення сучасної фінансово-економічної кризи є існування спекулятивного капіталу, дію якого багато вчених вважають невинуватим, а таким, що керується певними фінансовими групами. Тобто нинішній стан речей можна пояснити так, що є об'єктивна закономірність, відповідно до якої світові економічні тенденції періодично змінюються. І, володіючи інформацією про

можливі зміни, можна певним чином впливати на хід подій, отримуючи від цього колосальні зиски. Схематично це можна зобразити наступним чином (рис. 2).

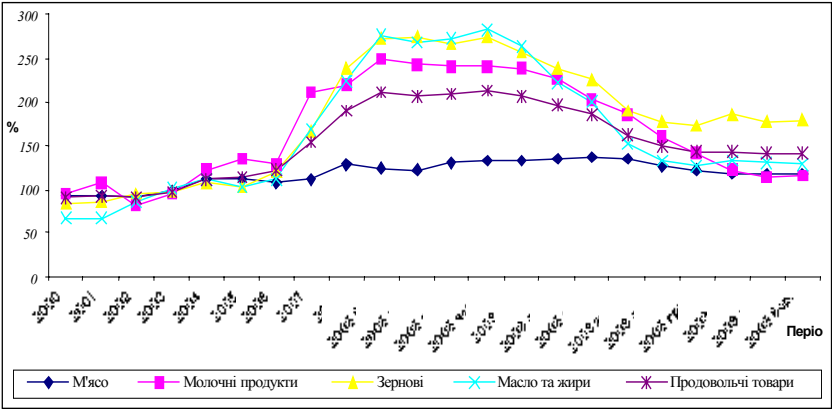


Рис. 1. Динаміка індексу цін FAO на продовольчі товари за 2000—березень 2009 року [7]

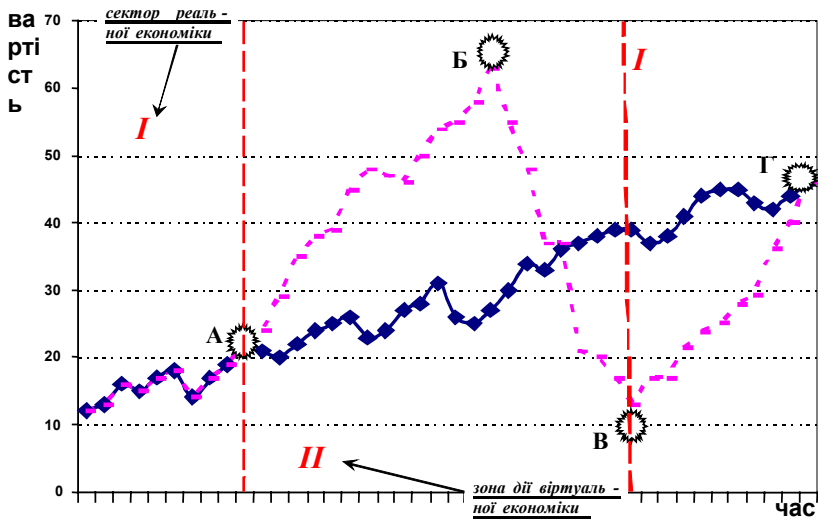


Рис. 2. Вплив спекулятивного капіталу на розвиток світової економіки

Графік ілюструє дві зони розвитку економіки: реальну та віртуальну. Так, якщо б економіка постійно розвивалася за реальною схемою, то її динаміку можна було б зобразити у вигляді зростаючого цінового тренду. Проте на певному етапі (точка А) на ринок приходять певні кола людей, які, маючи великі обсяги капіталу, доступ до засобів масової інформації та можливості впливу на світових політичних лідерів, спрямовують розвиток ринку за власним сценарієм. Внаслідок чого виникають так звані фінансові бульбашки, механізм дії яких полягає спочатку у «грі на підвищення» цін, аж до моменту досягнення ними пікового значення (точка Б), а потім — у масовому виведенні капіталу з ринку й різкому обвалі цін і доведенні їх до критичного мінімуму (точка В). Саме на даному етапі розпочинається скуповування фінансових активів підприємств за безцінь — що, в принципі, і є метою роздування фінансових пупирів. Після завершення такої «гри» економіка починає поступово відновлюватися, повертаючись до стану, який би існував за умов її розвитку за реальною схемою (точка Г).

Підтвердженням існування описаних тенденцій є формування цінових трендів на продовольчі товари (рис. 1). Аналізуючи стан ринку АПК, можна зробити припущення, що наявність у даний момент низьких цін на аграрну продукцію — явище тимчасове. Адже через низку причин (зростання цін на нафту та енергоносії, виробництво біопалива, високі темпи розвитку економік, що розвиваються, насамперед у країнах Азії, зростання населення в світі, кліматичні зміни, нестабільність на фінансових ринках) продовольча проблема буде загострюватися, а пошук шляхів її вирішення стане ключовим питанням світової спільноти [2—4]. Суть його буде зводитись до того, що всі країни повинні виходити на максимальну реалізацію потенціалу АПК. У нашій державі цей потенціал величезний. Зараз Україна для внутрішнього споживання випускає продовольчої продукції на 12 млрд доларів і майже на чотири мільярда доларів — для експорту. В цей же час, за підрахунками УАК, якщо протягом десяти років вдасться залучити 70—80 млрд доларів, то ми зможемо виробляти сільськогосподарської продукції на 60 млрд доларів. До того ж, Україна зможе в десять разів (до 40 млрд доларів) збільшити експорт продовольчої продукції [1].

Все це відкриває додаткові горизонти для агробізнесу в Україні. А тому, можна з упевненістю сказати, що в довгостроковій перспективі агропромисловий комплекс України достатньо перспективний для інвестицій і зможе зіграти значну роль у забезпеченні продовольчої безпеки не лише країни, а й світу, стати головним інструментом виходу держави з кризи.

Література

1. *Веремко В.* Антикризисный чернозем // Эксперт. — № 4 (197). — 02.02.2009. — <http://www.expert.ua/articles/16/0/6508/>
2. *Єранкін О. О.* Глобальні світові проблеми як орієнтир для розвитку агробізнесу в Україні. — Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. — Вип. 244: В 5 т. — Т. IV. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. — С. 870—886.
3. *Єранкін О. О.* Формування маркетингових орієнтирів підприємств АПК України в контексті світової продовольчої кризи. — Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць / Наук. ред. Бондар І. К. — № 11 (90). — 2008. — С. 105—113.
4. *Єранкін О. О.* Місце виробництва біопалива у формуванні маркетингових стратегій підприємств АПК України в контексті глобалізаційних проблем — Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць / Наук. ред. Бондар І. К. — № 12 (91). — 2008. — С. 128—134.
5. Новини «ПроАгро-Новости» від 16.04.2008. — <http://www.proagro.com.ua/art/4020486.html>
6. Продукты дорожают во всем мире. — 26.03.2008 —<http://www.ukragroconsult.com/content/view/40400/61/>
7. FAO Food Price Indices, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/FoodPricesIndex/en/>

В. В. Клімова (юридичний факультет, V курс)

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах фінансової кризи актуалізуються питання захисту економічної конкуренції, яка забезпечує підвищення загальносуспільного добробуту.

Правові й інституційні засади захисту економічної конкуренції в Україні визначають цілий ряд законодавчих актів. Та серед них головним є Конституція України (стаття 42), яка встановлює принцип державного захисту добросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності. Це передбачає активну роль держави не лише в створенні та розвитку конкуренції, але й у захисті.

Ефективність конкурентного законодавства полягає у створенні оптимальної системи інструментів і засобів правового регулювання економічних відносин та функціонування ефективних механізмів їх впровадження [2]. Тому, основними напрямками вдосконалення конкурентного законодавства вважаємо наступні:

удосконалення правового забезпечення добросовісної конкуренції; підвищення ефективності антимонопольного регулювання; впровадження механізмів демонополізації ринків.

Важливим кроком щодо забезпечення та захисту конкуренції вважаємо прийняття основ розвитку та підтримки малого й середнього підприємництва, що мають ґрунтуватися на засадах визначення його як ринкоутворюючого чинника в економіці та гарантувати умови його розвитку. Розвиток підприємництва потребує оптимізації ролі держави в усуненні перешкод для розвитку господарської діяльності, що можливо за умови виконання наступних завдань:

по-перше: створення сприятливих умов для започаткування бізнесу (через скорочення процедури започаткування бізнесу; зняття адміністративних та регуляторних бар'єрів на шляху розвитку малого та середнього бізнесу; запровадження державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців в електронному вигляді з використанням електронного цифрового підпису; забезпечення доступу до кредитів);

по-друге: упорядкування та спрощення процедури отримання документів дозвільного характеру (запровадження видачі документів дозвільного характеру за принципом «мовчазної згоди»; розширення застосування декларативного принципу; скорочення переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню);

по-третє: забезпечення належного рівня захисту прав споживачів (підвищення рівня гарантій прав споживачів щодо якості продукції, отримання споживачами необхідної, доступної, достовірної та своєчасної інформації про товари та послуги).

У напрямі антимонопольного регулювання великого значення набуває система державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій. Розроблення і впровадження вимагають нові нормативні акти щодо формування цін і тарифів на товари та послуги суб'єктів природних монополій, а також проведення моніторингу цінової ситуації на ринках з метою недопущення необґрунтованого зростання цін на соціально значущі послуги [3].

Із набуттям Україною у 2008 році повноправного членства у СОТ виникла потреба у впровадженні механізмів, здатних нейтралізувати можливі негативні наслідки вступу. Це можливо шляхом запровадження заходів, спрямованих на підвищення якості та безпеки сільськогосподарської продукції, забезпечення підтримки галузі тваринництва, перегляд національних стандартів з метою скасування або приведення їх у відповідність з міжнародними стандартами чи відповідними технічними регламентами, забезпечення введення систем управління якістю, навколишнім природним

середовищем, безпекою харчових продуктів; забезпечення процедур оцінки відповідності; реформування банківської системи, поліпшення умов доступу вітчизняної продукції на зовнішні ринки [4].

Представлений загальний огляд ситуації щодо правового забезпечення захисту економічної конкуренції в Україні дає підстави вважати, що подальший розвиток конкурентного законодавства як прогресивного чинника державного регулювання економічних відносин і функціонування ринку в державі вимагає стратегічної визначеності та вироблення системних державницьких підходів щодо формування стабільного, правового економічного середовища, що, у свою чергу, є свідченням конкурентоспроможності держави в сучасних економічних умовах.

Література

1. Конституція України від 28.06.1996 // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — С. 141.

2. Дідівська Л. Проблеми гармонізації антимонопольно-конкурентної політики з іншими напрямками економічної політики держави: методологічні та практичні аспекти // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. — 2005. — № 2 (17).

3. Коментар до Закону України «Про захист економічної конкуренції». — К.: Альфа-Прайм, 2006. — 300 с.

4. Мельниченко О. Захист економічної конкуренції: Україна виходить на європейський рівень // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. — 2005. — № 3 (18).

О. Ю. Кобець (5 група, 4 курс, спец. 6601)

ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дослідження проблеми інвестування економіки завжди знаходилося у центрі уваги економічної думки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання вцілому. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи.

Пошук ефективного правового регулювання відносин між державами, що приймають інвестиції та державами, що надають інвестиції, породив багато складних проблем, таких як: проблема націоналізації іноземних інвестицій. На даний час не існує загальної

норми міжнародного характеру, що регулює це питання. Є дві резолюції Генеральної Асамблеї ООН, що мають відношення до цього предмету, але не містять чітких рекомендацій. Це резолюція 1803 (XVII) від 14 грудня 1962 р. «Про невід’ємний суверенітет над природними ресурсами» і резолюція 3201 (s-VI) від 12 грудня 1974 р. «Про економічні права та обов’язки держав». Спільним для вказаних резолюцій є підтвердження суверенітету прав держав над своїми природними ресурсами, із якого витікає як їх право на націоналізацію, так і обов’язок добросовісного дотримання договорів, включаючи договори про іноземні інвестиції, що певною мірою протирічать один одному.

В центрі уваги знаходиться також проблема встановлення правових гарантій захисту іноземних інвестицій, тому що іноземні інвестори, не відчувачи себе достатньою мірою захищеними нормами внутрішньодержавного права, віддають перевагу укладенню додаткових угод із відповідними стабілізуючими положеннями, а також прагнуть встановити порядок вирішення спорів шляхом звернення до міжнародного арбітражу, а не до національних судів. Держави, що імпортують капітал, протягом довгого часу без великого бажання зверталися до такого способу вирішення спорів, роблячи переважно наголос на гарантіях захисту своїх інвестицій з боку національних законів приймаючих держав. Оскільки ці закони постійно змінюються, в цілому зберігається нестабільність правового регулювання захисту іноземних інвестицій. Тому на міжнародному рівні необхідно створити таку систему, за якої як приймаюча держава, так і інвестори будуть належним чином захищені.

Ще однією важливою проблемою міжнародно-правового регулювання іноземного інвестування є проблема виконання державою рішень міжнародного арбітражу з інвестиційних спорів. Вашингтонська конвенція 1965 р. встановлює обов’язковий характер усіх арбітражних рішень, залишаючи національним законам учасників конвенції вирішення проблеми їх виконання. Однак, оскільки законодавство багатьох країн визнає імунітет інших держав, у тому числі у відношенні до їх майна, то практично неможливо одній державі приймати такі рішення проти іншої держави.

Особливістю міжнародно-правового регулювання іноземного інвестування є те, що в міжнародних конвенціях відсутнє таке поняття, як «інвестиції», що пов’язано із нерівномірністю та непередбачуваністю розвитку світових господарських відносин. Поняття «інвестиції» визначається, як правило, в національних законах держав, які потім можуть використовуватися у разі необхідності.

На сьогодні застосовуються дві основні системи нормативного регулювання угод з іноземними інвестиціями. По-перше, це норми, що діють у межах національних правових систем. По-друге, норми, що діють у межах системи міжнародного права. Вони містяться в двосторонніх та багатосторонніх угодах і договорах. Із останніх, такими, що найчастіше застосовуються, є Вашингтонська конвенція 1965 р. і Сеульська конвенція 1985 р.

У сфері інвестиційних угод наявність двох вказаних підходів необхідно розглядати як підтвердження волі сторін при укладенні контракту. Держава та громадяни інших держав, що укладають інвестиційні контракти, самі повинні приймати рішення щодо обрання системи норм, які регулюють їх взаємовідносини. Після цієї стадії не допускається відмова від виконання сторонами своїх зобов'язань з даного контракту, включаючи висування претензій, що базуються на імунітеті держав.

У науці існує три погляди на вказану проблему: перший полягає в тому, що до контрактів, підписаних суб'єктами міжнародного публічного права та приватними особами, застосовується міжнародне право. Другий виходить з того, що, оскільки приватні особи не є суб'єктами міжнародного публічного права, то в даному випадку національний закон повинен застосовуватися замість міжнародного публічного права. І третій погляд передбачає, що для сприяння економічному розвитку держав не слід дотримуватись якоїсь однієї позиції. При цьому, вирішення цього питання залежить від конкретних обов'язків сторін. Іншими словами, сторони самі повинні вказати на свою волю при укладенні такого контракту. І саме в цьому полягає суть Вашингтонської конвенції 1965 р., тобто третій погляд є найприйнятнішим.

Для вдосконалення міжнародно-правового регулювання іноземного інвестування доцільно підвищувати роль дво- та багатосторонніх інвестиційних угод, спрямованих на захист іноземних інвестицій. Саме такі угоди можуть у сучасних умовах забезпечити найбільшу стабільність і передбачуваність світових господарських зв'язків.

Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України: Офіційне видання // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — С. 44.

2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 47. — С. 646; 1992. — № 10. — С. 138.

3. Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 46. — С. 617.
4. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // Урядовий кур'єр. — 1996. — № 77—78. — Квітень.
5. Закон України «Про міжнародні договори України» // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 50.
6. Постановою Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1996 р. № 229 затверджено Положення «Про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України».
7. Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 р. «Про систему валютного регулювання і валютного контролю».
8. Сеульська конвенція «Про заснування багатостороннього агентства з гарантій інвестицій» від 5 травня 1985 р.
9. Вашингтонська конвенція «Про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами» 1965 р.
10. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. — М., 2000.
11. Анализ экономической эффективности. — М., 2001.
12. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных процессов. — М.: Юнити, 1997.
13. Контроллинг как инструмент управления финансами: Под ред. Данилочкиной. — М.: Юнити, 1998.
14. В. В. Ковалев. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 1998.
15. Финансовое управление фирмой: Под ред. Терехина В. И. — М.: Экономика, 1998.
16. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 247 с.

А. В. Кобизський (ф-т МЕІМ, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

На початок ХХІ сторіччя світова економіка досягла високого рівня розвитку, пройшовши шляхом поступового зростання, який гальмувався хвилями перевиробництва, валютно-фінансових та боргових криз. Міжнародні кризи багато в чому були тими точками біфуркації, в яких закладалися нові засади розвитку не тільки національних економік та систем їх взаємодії, а й суспільних наук.

Історія фінансових криз переконливо свідчить, що вони виникають на ринках, як правило, вслід за «несподівано хорошими

новинами», коли інвестори намагаються не втратити нові можливості та «хаотично пориваються на ринки з надвисокими прибутками і найчастіше опиняються в ситуації надмірної заповзятості» [1]. З початку нового тисячоліття світ перебуває у стані такого інвестиційного буму, що переконливо демонструють коливання промислового індексу Доу Джонса.

Детальне вивчення даного індексу дозволило виявити циклічну залежність між відхилення графіку від тренду і виникненням світових криз — кожній світовій кризі (чи то фінансовій чи промисловій) передувало пересікання індексом Доу Джонса границь нормальних коливань [2]. На основі цих даних Чернявським А. Д. було доведено, що зміна концепцій внутрішнього маркетингу співпадає у часі із закінченням світових криз, тобто вони також розвиваються циклічно і «відокремлені» одна від одної в часі кризами, які призводять до їх подальшого розвитку [3].

Наше дослідження, в свою чергу, показало залежність розвитку концепцій міжнародного маркетингу від циклічності світової економічної системи. При цьому було встановлено, що середній термін між змінами підходів до міжнародної маркетингової діяльності становить 30—35 років. Враховуючи зазначене вище, а також глибинні причини та масштаби сучасної кризи, слід погодитися, що вона є проявом занепаду неоліберальної системи, яка складалася після попередньої системної кризи 1968—1973 років, першою «глобальною Великою депресією» [4]. Тому фахівці небезпідставно вважають, що для того, щоб вийти на наступний виток розвитку, в світовому господарстві повинно багато що змінитися, оскільки колишня система експлуатації світової периферії вичерпала свої можливості [3].

Проте той факт, що нинішня криза є черговим етапом циклічності розвитку суспільства, дозволяє сподіватися, що досвід компаній щодо успішного подолання криз минулих років, можуть підказати вихід і сьогодні. Аналізі досвіду маркетингової діяльності показав, що на сьогоднішній день існує два підходи до маркетингу за даних умов: *консервативний (захисний)* — коли ситуація, що склалася сприймається як виключно негативна і весь комплекс маркетингових дій спрямованих на повернення докризових позицій; *орієнтований на розвиток* — коли усі зміни розглядаються з позиції перспектив, і зусилля спрямовані в першу чергу на зміну власної стратегії, ніж на безпосередню боротьбу з наслідками кризи.

Скорочення витрат на маркетингову діяльність — це недозволено розкіш для компаній, що працюють на конкурентному рин-

ку. Більш сильні гравці не проминуть скористатися цим пробілом та відвоювати більшу частку ринку. Саме тому, ми сконцентрували свою увагу на дослідженні другого підходу, згідно якого в рамках антикризового управління чи не найпершою прерогативою, як показало дослідження, стає розробка варіантів *маркетингової стратегії* з урахуванням максимально можливої кількості негативних та позитивних факторів. Серед останніх головними є:

- наявність державної програми антикризового регулювання економіки (йдеться про пріоритет сфер економіки й про державну підтримку);

- можливість формування унікального кадрового потенціалу;

- ефективне зовнішнє позиціонування (вартість репутації доходить до 85 % ринкової вартості компанії) [5].

Загалом можна виділити ключові риси міжнародної маркетингової діяльності, які характерні компаніям саме сьогодні за умов економічної кризи:

- посилення зусиль щодо вивчення міжнародного бізнес середовища (воно є неоднорідним і якщо ситуація на внутрішньому ринку вкрай скрутна, то можливо настав час вийти на зовнішні ринки);

- застосування більш конкретного та комплексного підходу до вибору зарубіжного ринку (з якомога ретельнішим обґрунтуванням, оскільки особливо сьогодні помилки під час виходу на новий ринок недопустимі);

- повернення до більш простих та економічно менш витратних методів реалізації міжнародної діяльності (переважно експортних операцій, інколи спільних підприємств);

- поєднання концентрації на інтересах споживачів з намаганнями забезпечити мало витратний міжнародний маркетинговий комплекс;

- гнучкість та економічність моделей організації маркетингової служби, що дозволяла б швидко пристосовуватися до усіх змін середовища та при цьому не потребувала значних фінансових вкладень у свою організацію.

Варто зауважити, що компаніям сьогодні слід пам'ятати цікавий факт про те, що «криза» в китайській мові позначається двома ієрогліфами, перший з яких означає «небезпека», а другий — «сприятлива можливість» [6]. Саме тому за умов ефективного використання всіх можливостей, криза може стати основою для зростання та завоювання високих позицій на ринку. Криза розриває слабкі й неефективні зв'язки, в цей час починають цінуватися лише справи й результати, вона є кращим

часом для переосмислення набутого досвіду, накопичення необхідної інформації, концентрації зусиль на пошуку можливостей розвитку на світових та регіональних товарних ринках.

Література

1. Теорія економічних циклів і криз. Специфіка глобальних, локальних і національних економічних криз / Сергій Юрій // Вісник Тернопільського національного економічного університету, 2007 — № 5;
2. Логарифмічний графік «Індекс Доу Джонса за 1900—2008 роки» з сайту: www.globalfinance.net
3. Цикличность кризисов маркетинга во времени / Чернявский А. Д. // Проблемы современной экономики, 2008 — № 3.
4. Глобальна велика депресія — криза неоліберальної системи господарювання / Денисенко М. П. // Економіка і держава, 2009 — № 1.
5. Антикризове управління: Навч. посібник / Іванюта С. М. — К.: Центр учбової літератури, 2007 — 288 с.
6. Кризис как возможность / Михаил Хохуля // Комп&ньон, 2002. — № 34.

А. А. Ковтун (фінансово-економічний ф-т, II курс)

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ

В кінці ХХ ст. — на початку ХХІ ст. значну роль у світових економічних і політичних процесах відіграють транснаціональні корпорації (ТНК). ТНК — це міжнародні компанії, які мають свої підрозділи у двох або більше країнах світу, а їх управління здійснюється з одного або кількох центрів. Вони контролюють виробничі, торговельні та інвестиційні комплекси, що знаходяться за межами країни базування.

Майже всі найбільші ТНК по національній приналежності відносяться до «тріади» — трьох економічних центрів: США, країн ЄС і Японії. Головну роль у світі відіграють ТНК США. Так у двадцятку найбільших ТНК світу входять 7 американських ТНК, 3 японських, 2 німецьких, 2 англо-голландських, 2 швейцарських, та по 1 із Великобританії, Нідерландів, Італії і Франції [5, с. 16].

В останні роки активізують свою діяльність на світовому ринку транснаціональні корпорації нових індустріальних країн (Південна Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг, Аргентина) та країн з перехідною економікою.

Основними формами діяльності ТНК являються: виробнича, торговельна та інвестиційна. Так, 60 % міжнародних компаній зайняті в сфері виробництва (насамперед вони спеціалізуються на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37 % — у сфері послуг і 3 % — у видобувній промисловості і сільському господарстві. Разом із тим ТНК охоплюють 90 % світової торгівлі пшеницею, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, джгутом і залізною рудою, 85 % — міддю і бокситами, 80 % — чаєм і оловом, 75 % — натуральним каучуком і сировою нафтою [1, с. 53].

Що ж до інвестиційної сфери діяльності ТНК, то для реалізації своїх стратегій ТНК використовують прямі іноземні інвестиції, моделі яких наступні: інвестування з «нуля»; трансплантація; стратегічні альянси; міжнародні злиття і поглинання.

На даному етапі розвитку глобалізації них процесів найбільш поширеною формою вкладання прямих іноземних інвестицій є міжнародні злиття і поглинання. Міжнародні злиття проходять між такими ТНК, що базуються в розвинутих країнах. Ці процеси є однією з форм стратегії ТНК щодо освоєння міжнародних ринків і закріплення на них досягнутих переваг. Важливим чинником подальшого посилення економічної могутності ТНК є численні злиття і поглинання, які останнім часом досягли високого рівня. Так, 1998 року відбулося злиття двох найбільших автомобільних ТНК — «Крайслер» (США) і «Даймлер-Бенц» (Німеччина), а вже через рік ця об'єднана глобальна корпорація поглинула японську «Міцубісі моторз». 1999 року злилися провідні американські нафтові корпорації «Екссон» і «Мобіл»: «Форд» за 6,5 млрд дол. придбав у шведського концерну «Вольво» підприємства з виробництва легкових автомобілів, а в японській корпорації «Ніссан» — 33,4 % пакета акцій підприємства з виробництва авто [5, с. 15].

2000 року об'єдналися американські нафтові корпорації «Шеврон» і «Тексако», а також провідні медіа-корпорації — «Америка он-лайн» і «Тайм Уорнер»; американська ТНК «Дженерал електрик» за 40 млрд дол. придбала контрольний пакет акцій свого основного конкурента — корпорації «Ханівел». 2003 року оголосили про своє злиття російська «Тюменская нефтяная корпорация» і англійська «Брітіш петролеум» [3, с. 15].

Активна виробнича, торговельна та інвестиційна діяльність ТНК у сучасній світовій економіці дає їм можливість виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції, бути визначальним фактором у позиції тієї чи іншої країни в системі міжнародного поділу праці та світових господарських зв'язків.

Дослідження діяльності ТНК на території розвинутих країн свідчать, що вони суттєво впливають на динаміку росту економіки цих країн, а також на їхню державну політику. Позитивним результатом діяльності ТНК у розвинутих країнах є те, що вони значною мірою визначають динаміку, структуру й географічні пріоритети зовнішньоекономічних зв'язків цих держав. Для країн, де базуються дочірні підприємства та філії ТНК, їх діяльність несе як позитивні наслідки (розповсюдження досягнень НТП; підвищення кваліфікації кадрів; створення нових робочих місць; залучення інвестицій), так і негативні: обмеження місцевих суб'єктів економіки; встановлення монопольних цін; вивезення одержаних доходів; забруднення навколишнього середовища.

Що ж до ролі ТНК в економіці України, то слід зазначити, що у вигляді прямих капіталовкладень ними в Україну з початку існування незалежної держави до 2008 року було завезено понад 2 млрд дол., що становить майже 2/3 загального обсягу отриманих нею прямих іноземних інвестицій, і створено приблизно 9000 робочих місць. Лідером — країною, що вкладає інвестиції в Україну найбільш активно, — є США, на другому місці-компанії країн Європейського Союзу [2, с. 263].

Найбільше коштів зарубіжні ТНК інвестують у харчову промисловість України, у сільське господарство й у телекомунікації. Іншими значними напрямками іноземного інвестування є машинобудування, роздрібна торгівля, підприємства громадського харчування, банківський сектор, підприємства легкої промисловості.

Разом з тим в Україні створили свої філії та дочірні підприємства кілька десятків великих ТНК. Це Mittal Steel, Coca-Cola Company, British American Tobacco, Henkel Bautechnik, Robert Bosch, Kraft Foods, Procter&Gamble, Philip Morris, Sony, Daewoo, Samsung, LG, Nestle SA тощо.

На даний момент основними мотивами до інвестування у вітчизняну економіку іноземними ТНК є масштаби українського ринку та потенціал його зростання, доступ до нових ринків (Східна Європа, СНД), а також наявність дешевих факторів виробництва (робоча сила, сировина).

Проте слід зазначити, що процес іноземного інвестування в Україні гальмується численними чинниками, серед яких: 1) нестабільне й надмірне регулювання; 2) нечітка правова система; 3) мінливість економічного середовища; 4) корупція; 5) великий податковий тягар; 6) проблеми щодо встановлення чітких прав власності; 7) низький рівень доходів громадян.

Загалом Україна, як приймаюча ТНК країна, не посіла належного місця в їх діяльності. Незважаючи на певні природні переваги, вона має один із найнижчих показників залучення прямих іноземних інвестицій серед країн Центральної та Східної Європи, СНД.

В цілому ТНК є важливим рушієм головних процесів сучасної економіки. Вони впливають як позитивно, так і негативно на економіку країн світу: сприяють розвитку виробничих, наукових і технологічних зв'язків між суб'єктами господарювання, тим не менше вони чинять тиск на вітчизняного виробника, встановлюють монопольні ціни та дестабілізують ситуацію на ринку праці.

Література

1. *Гайдуцький І. П.* Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їх вплив на економіку країн // Економіка АПК — 2008. — № 1, с. 53—57.
2. *Рокоча В. В., Плотніков О. В., Новицький В. Є., Кудирко Л. П.* Транснаціональні корпорації // Навч. посібник. — К.: Таксон, 2001 с. 307.
3. *Самофалов В.* Глобальний виклик транснаціональних корпорацій/ Дзеркало тижня / Гроші — 2003. — № 31. — С. 14—21.
4. *Шкарпова О., Дубогриз Є.* Гості з майбутнього // Галицькі контракти. — 2006. — № 14, с. 7—9.
5. <http://na5.ru/507869-5>

В. Ковчан (юридичний факультет, 2 курс)

КОНСТИТУЦІЙНА РЕФОРМА І ЇЇ ВПЛИВ НА ПРАВОВИЙ СТАТУС ПРЕЗИДЕНТА УКРАЇНИ

Для того, щоб говорити про реформу і про її вплив на статус Президента, треба згадати, як вона приймалася. Взагалі, «конституційна реформа — це розкіш відповідальної влади та стабільного суспільства». Якщо немає відповідальної влади та стабільності ситуації, жартувати з конституцією небезпечно. Для урегулювання ситуації в країні потрібна не нова Конституція, а відмова від постійної війни між політичними лідерами.

З часів здобуття Україною незалежності інститут президентства в країні неодноразово зазнавав змін. Це пов'язано з багатьма факторами, зокрема зі зміною політичної системи, чинного законодавства, необхідністю давати відповіді на кризові політичні ситуації, а також постійним «перетягуванням» повноважень гілками влади.

Аналізуючи історію становлення і розвитку інституту президентства, найбільше я б хотіла звернути увагу на конституційну реформу 8 грудня 2004 року. Але розглядаючи це питання, не можу оминати і не згадати події, які передували цій даті.

Спочатку Президент України визнавався найвищою посадовою особою Української держави і главою виконавчої влади (ст. 141 Закону «Про заснування поста Президента Української РСР і внесення змін і доповнень до Конституції Української РСР»). Потім ця норма зазнала змін. Згідно з Законом від 14 лютого 1992 р. «Про внесення змін і доповнень до Конституції України» його було визнано главою держави і главою виконавчої влади. Відповідно до ст. 102 Конституції України 1996 р. Президент є главою держави і виступає від її імені.

У 1996 році Венеціанська комісія наголосила на тому, що виписані в Конституції Президентські повноваження роблять його дуже сильним, що створює загрозу авторитарності. Подальший розвиток підтвердив таке занепокоєння.

У 2000 році Л. Кучма ініціював проведення референдуму за «народною ініціативою». Всі питання винесенні на голосування, отримали підтримку населення. Для політологів результати референдуму дали змогу зрозуміти, що народ був явно на стороні Президента, а не парламенту.

Згодом, після проведення референдуму, постало питання: хто ж буде суб'єктом законодавчої ініціативи? Саме на цьому етапі реалізація конституційної реформи була призупинена майже на 2 роки.

Наступним кроком можна визначити звернення Л. Кучми з нагоди Дня Незалежності 24 серпня 2002 року. Він заявив про необхідність конституційної реформи. Положення її були сформульовані в законопроекті «Про внесення змін до Конституції України», винесеному на обговорення 5 березня 2003 року.

Згодом відбулися парламентські слухання «Реформа політичної системи в Україні: мета й концептуальні засади конституційних змін», що свідчило про те, що до реформи вже були залучені народні депутати, які могли зрушити з місця справу реформування, маючи необхідні законодавчі важелі.

Рішення щодо втілення нової концепції інституту президентства в Україні було прийняте 8 грудня 2004 року в складних умовах, під загрозою гострої політичної кризи. Верховна Рада прийняла рішення про внесення змін до законопроекту № 4180 «Про внесення змін до Конституції України», який був ухвалений парламентською більшістю і фракцією комуністів 24 грудня 2003 року.

З цього моменту Україна стає парламентсько-президентською республікою. Конституційний статус Президента зазнає суттєвих змін. Їх можна кваліфікувати як суттєві обмеження повноважень Президента.

Ініціатори конституційної реформи керувалися різними мотивами, при чому — досить часто корисливими. Тобто від самого початку можна говорити про поширення двох тенденцій — конституційного ідеалізму та конституційного нігілізму. Існували ілюзії, що з прийняттям нової Конституції ми відразу по ній заживемо, але ніхто, навіть ініціатори реформи, не збирався жити за Конституцією. Отже, поєднання ідеалізму та нігілізму — дві сторони однієї медалі.

Суть конституційної реформи 2004 року та її значення для сьогоденної політичної ситуації у країні можна окреслити, на мою думку, таким чином.

Попередня схема розподілу повноважень відзначалася низкою недоліків, про які йшлося у висновках експертів і заявах політиків, однак вона мала свою логіку і послідовно реалізовувала певні принципи організації влади. На зміну цій моделі була запроваджена інша, менш зрозуміла і явно непослідовна в своїй реалізації. Найбільше проблем виникло внаслідок неврегульованості численних процедур, які новий баланс повноважень передбачав, але які не були прописані ні в самій Конституції, ні в законах, якими б її положення підкріплювалися.

Сьогодні ми маємо Конституцію розбалансованої влади, яка стала новим прикриттям для розхитування маятників розподілу повноважень. Замість диктатора Президента ми отримали диктатора Прем'єр-міністра та підпорядкований йому парламент. В ідеалі ж у трикутнику «Президент — Прем'єр-міністр — Верховна Рада» функції мають бути розподілені так, щоб не було потреби перетягування канату між центрами впливу. Однак ті, хто наполягає на необхідності нової Конституції, не усвідомлюють можливої шкоди від втрати демократичних надбань старого Основного закону.

Конституційна реформа залишила Президента на півдорозі до втрати своїх повноважень, у становищі, з якого є два виходи — до відновлення свого впливу на виконавчі структури або до скасування інституту як такого.

Література

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 липня 1996 року. — К.: ЮРИНКОМ, 1996. — С. 44.

2. Закон України «Про внесення змін до Конституції України» від 08.12.2004 року № 2222 — IV. — Харків: ФОЛІО, 2005.

3. Речицький В. Конституційна реформа як симптом політичної компрометації / Політична реформа: експертний аналіз. — Харків: Фо-ліо, 2004. — С. 47.

4. Звернення Президента // <http://www.reforma.org.ua/address/>

5. Коліушко І., Тимошук В. А ви читали проект 4180? Критична оцінка «політичної реформи» // <http://www.golosiyiv.kiev.ua>

6. Витяги з виступів доповідачів на Громадському форуму «Конституційна реформа: погляд громадянського суспільства

7. www.parlament.org.ua/docs/files/8/1173801714_ans.pdf

Р. І. Козар (юридичний факультет, IV курс)

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВСТУПУ ДО СОТ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

16 травня 2008 року набрав чинності ратифікований Верховною Радою України 10 квітня Протокол про приєднання України до Марракеської Угоди про створення СОТ і Україна стала 152-м членом цієї організації. Наша держава вступила в Світову організацію торгівлі і взяла на себе зобов'язання у відповідності з угодами системи СОТ. Здавалося б, вступ України до провідної торгівельної організації світу зробить життя кращим: Україна отримає режим найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ; зменшаться тарифні і нетарифні обмеження доступу українських товарів на товарні ринки країн-членів СОТ; покращаться можливості захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою розгляду торговельних спорів СОТ та інші переваги. За експертними оцінками Міністерства економіки України, вступ України до СОТ повинен був підвищити добробут населення на 3 % та призвести до підвищення ВВП на 2 %. Найбільша надія покладалася на хімічну та металургійну промисловість, а також сільське господарство. Але...

Світова економіка зіштовхнулася з кризою, яка засвідчила, що стара фінансова модель, котра на попередньому етапі розвитку світової економіки обслуговувала товарообмінні процеси, в умовах прискореної глобалізації виявилася неефективною, а в окремих випадках — і відверто безпорадною. У результаті вперше за всю економічну історію України у поточному році наша економіка розвивається під надзвичайним пресингом складних світових процесів, які призвели по суті до обвалу експортоорієнтованих

секторів виробництва. Що робить наша держава? Приймається ряд нормативних актів, починаючи від рішення РНБО «Про невідкладні заходи з посилення фінансово-бюджетної дисципліни та мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України» і закінчуючи законом України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України». Неможливо не згадати і постанови та розпорядження КМУ, серед яких найцікавішою є запровадження 13 % ставки державного мита, яка повинна захистити національного виробника холодильників та автомобілів. Але ситуація на сьогоднішній день говорить, що дії нашої держави по прийняттю невідкладних заходів з подолання кризи аж ніяк не покращили становище експортоорієнтованих галузей.

Основні надії України в рамках світової торгівлі покладалися на металургійну та хімічну промисловість. Говорячи про металургію, причиною неспроможності конкурувати з іноземними виробниками став різкий обвал цін на металургію, що по суті закрило для національного виробника даний ринок. Це пояснюється тим, що для металургійної продукції затрати на її виробництво в Україні є дуже високими, причиною цього є застарілі технології. Дану проблему можна вирішити шляхом запровадження інновацій, котрі звичайно потребують великих коштів, які можна отримати двома шляхами — залучення іноземного інвестора або ж через кредитування. Як на мене, то обидва варіанти є неприйнятними для України, що стосується інвестора — то металургія вже не та галузь, у яку можна вкладати кошти, а кредитування неможливе через скрутну ситуацію в банківській системі. Виходом з даної ситуації може стати розвиток національних галузей виробництва, наприклад машинобудівної, за рахунок металургійної. Говорячи про хімічну промисловість, то виникли перешкоди експорту до країн Європейського Союзу, частка якого складає більше 40 %, так як 1 червня 2007 року набрав чинності регламент Європейського парламенту і Ради Європейського Союзу щодо реєстрації, оцінки та дозволу на використання хімічних речовин. Відповідно до нього, вся хімічна продукція, що експортується до країн Європейського Союзу, повинна відповідати стандартам ЄС, а також пройти процедуру реєстрації, яка коштує від 1600 євро (до 10 тонн на рік) до 31000 євро (більше 1000 тонн у рік). У даному аспекті, як на мене, Україні потрібно гармонізувати своє законодавство у відповідності з правом ЄС, а саме, що стосується стандартизації, це покращить становище національної хімічної

промисловості. Ще однією експортоорієнтованою галуззю, яку потрібно розвивати, є сільське господарство. Станом на 8 квітня 2009 року Україна експортувала більше 19 млн тонн зернових та 3 млн тонн олійних культур, у той час коли станом на 1 квітня експорт дорівнював 21 млн тонн (разом зернові та олійні), як бачимо дані вражаючі, але я впевнений, що цим потенційні можливості нашої держави не вичерпані. З огляду на це, необхідно розробити загальнодержавну програму селекції у рослинництві, як аналог програми селекції у тваринництві. Це дозволило б винайти нові сорти експортоорієнтованої сільськогосподарської продукції, яка б давала врожай у кілька разів більший, ніж ми маємо на сьогоднішній день. Загалом, Україна, враховуючи її географічне розташування, природний потенціал та людський ресурс, може займати провідні місця серед інших держав, лише потрібно вдало, розумно і цілеспрямовано їх використати.

Література

1. Regulation of the European Parliament and of the Council on the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH) No 987/2008 of 8 October 2008.
2. Газета «Дзеркало тижня». — № 47 (726). — 13—19 грудня 2008 року.

В. В. Козійчук (студентка 4 курсу, ФЕАПК)

ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

З минулого року набув чинності новий П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість». Стандарт стосується багатьох підприємств та організацій-орендодавців, окрім бюджетних організацій. Проте чинним Планом рахунків до останнього часу не було передбачено жодного рахунку для обліку таких активів. Як і не було передбачено в офіційно затвердженій формі Балансу окремої статті для відповідного показника.

За ст. 181 Цивільного кодексу України режим нерухомої речі закон може поширювати на повітряні та морські судна, інші речі, права на які підлягають державній реєстрації. У бухгалтерському обліку такого немає, і поняття інвестиційної нерухомості чітко обмежене.

Якщо на підприємстві є земельні ділянки, будівлі та споруди, що знаходяться на землі, які воно використовує не для виробництва, постачання товарів, надання послуг та адміністративних цілей, то такі об'єкти іменують **операційною нерухомістю**.

Разом з наданням в оренду нерухомості підприємство може надавати певні послуги щодо цього об'єкта. Наприклад, взяти на себе охорону приміщення, техобслуговування тощо. Параграф 11 МСБО 40 говорить: нерухомість слід вважати інвестиційною, якщо такі послуги є «незначним компонентом угоди в цілому». А коли додаткові послуги є більш суттєвою складовою договору, тобто через управління об'єктом нерухомості організація здійснює свою основну діяльність, то для бухгалтеру така нерухомість — операційна. Яскравий приклад — готельне господарство. Тут вартість усього комплексу супутніх послуг (прибирання, харчування, зв'язок тощо) перевищує вартість самої оренди приміщення.

Як і кожен актив, об'єкт вважають інвестиційною нерухомістю лише тоді, коли існує ймовірність, що підприємство отримає в майбутньому від його використання економічні вигоди у вигляді орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а його первісну вартість можна достовірно визначити (П(С)БО 32).

Одиницею обліку для інвестиційної нерухомості є (п. 9 П(С)БО 32): земельна ділянка, будівля, частина будівлі, поєднання будівлі та земельної ділянки, активи, які утворюють з ІН цілісний комплекс і в сукупності генерують грошові потоки.

Новим для бухгалтерського обліку є те, що, передаючи в оренду цілісні майнові комплекси, в обліку здають один, а не групу об'єктів.

Зрозуміло, що критерієм визнання будь-якої нерухомості інвестиційною є мета, з якою її отримано або переведено до цієї категорії. Так, якщо в П(С)БО 32 говориться: «з метою отримання орендних платежів», то це означає, що вся нерухомість, що утримується на балансі з метою передачі в оренду або на цей момент вже передана (в операційну оренду), повинна кваліфікуватися як інвестиційна нерухомість. Іншою можливою метою як підставою для зарахування об'єктів нерухомості до складу нерухомості інвестиційної є мета приростити власний капітал за допомогою утримання такої нерухомості на балансі.

Але як має відбуватися приріст, щоб поставити це в заслугу відповідному об'єкту нерухомості? Адже приріст капіталу відбувається після будь-якої прибуткової операції. Навіть, коли ми просто купуємо товар і просто перепродаємо його дорожче настільки, щоб з лишком покрити витрати на його продаж. Проте, в останньому випадку об'єкт нерухомості вважався б поточним,

короткостроковим активом, а саме — товаром. Ми ж тепер маємо справу з активами довгостроковими. Отже, якщо немає намірів продати такий об'єкт найближчі 12 місяців, але є наміри продати його пізніше (і звісно ж. отримати економічну вигоду), то цей об'єкт є інвестиційною нерухомістю.

Якщо мета придбання незрозуміла, то вважається, що це придбання націлене на пасивне очікування сприятливої ринкової кон'юнктури, щоб потім продати дорожче (приростити капітал).

Як вказано в I AS 40 (п. §14), визначення відповідності об'єкта статусу інвестиційної нерухомості потребує професійної думки, а критерії для послідовного застосування професійної думки компанії розробляє самостійно. Даний момент слід зафіксувати в Наказі про облікову політику.

Особливості розрахунку первісної вартості інвестиційної нерухомості передбачено лише для кількох випадків. Коли її придбано, створено та отримано у фінансову оренду. У перших двох варіантах об'єкт інвестиційної нерухомості оприбутковують за первісною вартістю. А в третьому — за справедливою вартістю або за теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів, як цього вимагає П(С)БО 14 «Оренда». Первісну вартість інвестиційної нерухомості обчислюють аналогічно до основних засобів. А на дату балансу інвестиційну нерухомість показують за однією з двох вартостей (п. 16 П(С)БО 32):

- справедливою — якщо її спроможні достовірно визначити;
- первісною, зменшеною на суму нарахованої амортизації та відкоригованою на суму втрат від зменшення корисності об'єкта та вигод від його відновлення.

Отже, розглянувши норми П(С)БО 32. можна дійти висновку, що на об'єкти ІН знос нараховується тільки у разі, якщо підприємство обрало метод оцінки ІН за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації зі урахуванням втрат від зменшення корисності та вигід від її відновлення.

Обчислюючи справедливую вартість об'єкта ІН, досліджують ціну на об'єкти в подібному стані, у тій самій місцевості, які використовують у подібних умовах договорів оренди чи інших контрактах на дату балансу.

Згідно з п. 22 П(С)БО 32 на кожну дату балансу об'єкти ІН, які обліковують за справедливою вартістю, переоцінюють. Суму зростання або зменшення їх у ціні відображають в іншому операційному доході або в інших витратах операційної діяльності відповідно. Поки в Плані рахунків немає спеціально призначених для цього рахунків, пропонується використовувати субрахунки

719 «Інші доходи від операційної діяльності» та 949 «Інші витрати операційної діяльності».

А от ІН, які враховують за первісною вартістю, не переоцінюють — так зазначено у п. 18 П(С)БО 32.

Переводять основні засоби інвестиційну нерухомість або виводять назад тоді, коли змінюється напрям використання активів (п. п. 24, 25 П(С)БО 32).

На сьогоднішній день у Плані рахунків з'явилися нові субрахунки — 100 «Інвестиційна нерухомість» та 135 «Знос інвестиційної нерухомості». Саме їх слід застосовувати для обліку інвестиційної нерухомості.

Згідно з п. 15 витрати на підтримання ІН у робочому стані, відносяться до поточних витрат відповідного періоду. Вибір рахунка на підтримання ІН у робочому стані залежить від того, чи є для підприємства інвестиційна діяльність операційною, чи йдеться про поза операційні угоди.

Вибуття об'єкта інвестиційної нерухомості, згідно з п. 30 П(С)БО 32, відбувається шляхом: продажу на сторону; передачі у фінансову оренду; ліквідації.

Крім вказаних трьох причин, у П(С)БО 32 згадуються й інші причини вибуття, такі як передача до статутного капіталу інших підприємств і переведення з інвестиційної нерухомості до операційної. Проте ці дві причини спірні. Наприклад, переведення з інвестиційної нерухомості до операційної не означає вибуття у повному розумінні слова, тобто списання з балансу. Це дозволяє вважати, що внутрішньогосподарські та внутрішньогрупові переміщення активів вибуттям вважати не слід.

Прибуток/збиток як результат операції вибуття об'єкта інвестиційної нерухомості визначається як різниця між чистими надходженнями і балансовою вартістю об'єкта, що вибуде. А загалом вибуття інвестиційної нерухомості відображається так само, як вибуття будь-яких інших необоротних матеріальних активів.

Відповідно до змін, внесених до нормативно-правових актів з бухгалтерії (наказ Мініну від 05.03.2008 р. № 353) у зв'язку із набранням чинності П(С)БО 32, у формах звітності нерухомість, віднесена до ІН, відображається так:

1) у **Балансі** — у вписуваних рядках 055 056 та 057.

2) у **Примітках** до фінансової звітності, незалежно від методу оцінки, наводиться інформація за кожною групою ІН щодо критеріїв розмежування інвестиційної та операційної нерухомості, сум доходу від оренди ІН; сум прямих витрат (з виділенням окремо на ремонт і обслуговування), що визнані у зв'язку з утри-

манням ІН; обмеження щодо володіння, користування та розпорядження ІН; сум укладених договорів на майбутнє щодо придбання, будівництва, ремонту, обслуговування ІН; сум капітальних інвестицій в ІН за звітний рік; балансової вартості ІН, що вибула, та інші зміни балансової вартості ІН (п. 34 П(С)БО 32).

Отже, під інвестиційною нерухомістю як обліковою категорією слід розуміти довгострокові матеріальні активи, придбані у власність або за договором фінансової оренди з метою отримання або регулярного прибутку у вигляді орендних платежів, або, — у довгостроковій перспективі, — отримання прибутку від їх перепродажу після приросту ринкової вартості.

С. В. Константінов (юридичний факультет, IV курс)

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОДАТКОВІ ПРАВОПОРУШЕННЯ

У сучасному цивілізованому суспільстві податки — основна форма доходів держави. Процес формування норм податкового законодавства виявив особливу актуальність установлення відповідальності за податкові порушення

Бюджети позбавляються надходжень за рахунок двох процесів: ухилення від сплати податків і правомірного обходу податку.

Класифікація податкових правопорушень може здійснюватися за різними критеріями: у залежності від об'єкта (приховання доходу і т.д.), залежно від спрямованості діянь (правопорушення проти контрольних функцій податкових органів і т.д.), залежно від характеру санкцій і галузей, їх регулюючих (фінансова; адміністративна; карна; дисциплінарна), залежно від ступеня суспільної небезпеки (податкові злочини; податкові правопорушення).

Застосування санкцій можна класифікувати по кількох підставах:

А. По характеру впливу:

1. *Безпосереднє покарання* — санкції, що впливають безпосередньо на платника (штраф, конфіскація об'єктів обкладання і т.д.).

2. *Опосередковане покарання* — санкції, що зменшують його надходження в перспективі або обмежуючі його діяльність (арешт рахунка).

Б. По галузевому характеру:

1. *Кримінальна відповідальність*

Кримінальна відповідальність характеризується деякими особливостями: суб'єктами є фізичні особи (платники податків чи посадових осіб); регулюється кримінально-правовими нормами;

здійснюється тільки в судовому порядку; характеризується певними процесуальними особливостями.

Характеризуючи механізм податкових санкцій, виділяють два можливих підходи¹:

а) американський — відбиває жорсткість санкцій, підвищення податкового тиску. Нерідко використовуються і податкові санкції для покарання за неподаткові злочини. Адже в багатьох випадках діяльність, пов'язана з одержанням злочинних доходів (торгівля наркотиками, зброєю і т.д.), припускає і приховання цих доходів від оподаткування.

Класичним є приклад процесу в 30-х роках над главою чикагських гангстерів Аль Капоне, що за порушення податкового законодавства був засуджений до позбавлення волі на термін у 11 років і сплати штрафу в 70 тис. доларів.

Можливо також моделювання штрафних санкцій, спрямованих на досягнення істотних матеріальних чи наслідків утрат для платника. Кодекс про внутрішні доходи в США за недоплату податків припускає комбінований штраф: 5 % від несплаченої суми плюс 50 % від суми, що платник податків одержав би у випадку приміщення цих грошей у банк, виходячи зі стандартних банківських ставок;

б) європейський підхід характеризує більш м'яке обходження з платником податків. Поруч європейських податкових законодавств здійснюється вивід податкових санкцій зі сфери карного права.

Турецьке законодавство припускає оподаткування і додатковий компенсаційний збір постачальника товарів, реалізованих по навмисно занижених цінах. При цьому антидемпінгове мито відшкодовує збиток, а додатковий компенсаційний збір носить характер штрафних санкцій.

2. Адміністративна відповідальність

Адміністративні санкції становлять міри адміністративного впливу за допомогою адміністративно-правових норм, що містять осуд винного та його вчинку і що припускають негативні наслідки для правопорушника. Особливостями адміністративних санкцій є: відсутність важких правових наслідків; застосування по відношенню до менш тяжких податкових правопорушень (проступків); не тягнуть судимості.

До адміністративної відповідальності можуть бути притягнуті громадяни та посадові особи, винні в порушенні податкового законодавства.

¹ Кучерявенко Н. П. Налоговое право. — К., 1997.

3. *Фінансові санкції* — покарання уповноваженим органом платника податків за вчинення податкового правопорушення в порядку, встановленому фінансово-правовими нормами, з метою реалізації суспільних інтересів по забезпеченню грошових надходжень у бюджет. Дуже часто між фінансовими і адміністративними санкціями ставлять знак рівності. Проте така позиція вимагає докладної аргументації. Видається, що фінансові санкції відрізняються від адміністративних, які застосовуються за податкові правопорушення за такими підставами. По-перше, вони розрізняються за суб'єктами (якщо при адміністративних — це тільки фізичні особи, то при фінансових — і юридичні, і фізичні). По-друге, адміністративні санкції реалізуються в грошовій формі, саме цей термін і підходить їм ближче, тоді як фінансові санкції значно ширші грошових. По-третє, фінансові санкції за податкові правопорушення засновані на податковому примусі, і характеризуються специфічними рисами.

4. *Дисциплінарні санкції* становлять форму впливу адміністрації підприємств, установ та організацій за вчинення дисциплінарних проступків, зв'язаних з податковими правопорушеннями. Дані правопорушення знаходяться на перетині адміністративної та дисциплінарної відповідальності, в основі яких лежить невиконання чи неналежне виконання обов'язків по сплаті податку платником, як робітником конкретного підприємства, установи, організації. При невиконанні ним особистих податкових зобов'язань відповідальність наступає у встановленому законом порядку.

Як висновок можна сказати, що незважаючи на різноманітність правопорушень з кола зору випущена диференціація суб'єктів відповідальності. Зважаючи на той факт, що профілактичні заходи не завжди приносять позитивний результат їх врегулювання шляхом вищенаведених санкцій може призвести до позитивних змін у свідомості суб'єктів.

Література

1. Конституція України.
2. Закон України «Про державну податкову службу України» від 04/12/1990 // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 6. — Ст. 37.
3. Декрет Кабінету Міністрів «Про стягнення не внесених у строк податків і неподаткових платежів» від 21/01/1993 // Відомості Верховної Ради. — 1993. — №13. — С. 114).

4. Кодекс України «Про адміністративні правопорушення» від 07.12.1984 № 8073-Х.
5. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII.
6. Цивільний кодекс України. від 16.01.2003 № 435-IV.
7. Кримінальний кодекс України. 05.04.2001 № 2341-III.
8. Постанова Пленуму Верховного Суду України від 26 березня 1999 року № 5 «Про деякі питання застосування законодавства про відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів».
9. Фінансове право: Підручник // Под. ред. Воронової Л. К. — К., 1998.
10. Фінансове право: Навчальний посібник // Під. ред. Воронової Л. К. — К., 1997.
11. Кучерявенко Н. П. Налоговое право. — К., 1997.

Ю. Г. Корчагіна, М. С. Присяжна (ф-т МЕіМ, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ ЯПОНСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Актуальність теми. Маркетинг Японії відразу кардинально відрізняється від американського, і оскільки на сьогоднішній день Японія вважається однією з передових країн світу, що славиться своїми високорозвиненими технологіями та виробництвом якісних товарів, стає цікаво, як саме їй вдалося досягти свого успіху та що з японського досвіду доречно було б взяти у приклад Україні, враховуючи її теперішній розвиток та позицію на міжнародному ринку. Дана проблема досліджувалася в наукових працях таких учених, як Циганкова Т. М., Герчикова І. Н., Осовська Г. В., Гончаров В. В., Фатхутдинов Р. А., де розглядаються питання особливостей маркетингової діяльності в Японії, сфери управління, брендингу японських компаній тощо. Мета: дослідити особливості японського маркетингу та їх зміни у ході еволюції. Завдання: 1) проаналізувати еволюцію японського маркетингу та виявити причини його змін; 2) виокремити та дослідити сучасні тенденції маркетингу в Японії; 3) на основі оброблених даних дати рекомендації для українських фірм. Предмет: відносини в сфері маркетингу Японії. Об'єкт: процес взаємодії суб'єктів японського ринку в сфері маркетингу.

ЕВОЛЮЦІЯ ЯПОНСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Етап розвитку	Період	Характеристика	Наслідки
Зародження маркетингу в Японії	60-ті роки	Негативний імідж японських товарів через низьку якість	Потреба в створенні ефективної маркетингової стратегії (на основі існуючої в США)
Глобальний маркетинг	80-ті роки	«Нехай за себе говорять товари і послуги»	Загальновизнаність міжнародної конкурентоспроможності японських фірм
Стратегічний маркетинг	2000—2005 роки	Встановлення з клієнтом довгострокових тісних взаємовідносин	Індивідуальний підхід до кожного конкретного випадку — шаблони ніколи не спрацьовують
Сучасний етап	↓	↓	↓

Японською асоціацією маркетингу були сформульовані пріоритети японських маркетинг-менеджерів і ключові ознаки сучасного японського маркетингу, а саме: «ініціатива», «швидкість», «задоволеність споживача» [1].

На основі проведених досліджень було сформовано список пріоритетів японських маркетологів у порядку спаду їх значимості, першими серед яких зазначено гнучкість, інновації і креативність, а останніми — прибуток, помірність і бренд.

Також ЯАМ було сформульовано 4-ри ключові принципи сучасної маркетингової діяльності: по-перше, необхідно досконально точно знати свого споживача; по-друге, важливо розуміти, що не маркетинг, як функціональна ланка організації, повинен доводити власну необхідність, а всі функціональні ланки організації повинні усвідомлювати важливість маркетингу і сприймати пріоритет споживача як власний обов'язок; по-третє, сучасний маркетолог не повинен розглядати свою роботу як необхідність управляти, прогнозувати і регулювати, перетворюючи творчість на бюрократію, скоріше він повинен бути творцем, одержимим духом підприємництва; по-четверте, необхідно вчасно і по суті використовувати новітні технології в маркетингу. Це особливо помітно на ринках електроніки та автомобілів. Недивно, що в середньому японські фірми отримують 44 % дохо-

дів від продажу нових товарів, що вперше були запущені на ринок близько 5-ти років тому [1].

Основними критеріями, що визначають нове покоління Японії, є відхід від традиційної системи праці; відхід від традиційного типу сім'ї; відмова чоловіків і жінок від «стандартних» поглядів на спосіб життя і його зміну відповідно до власних уявлень [7].

Дані наведеної нижче таблиці показують майбутні орієнтири японського маркетингу [7].

Ознака	Традиційний японський маркетинг	Маркетинг «нового покоління»
Маркетинг	Слідування способу життя	Формування способу життя
Основна цільова група	Сім'я	Я — «нове покоління» з новими цінностями
Вигоди	Задоволеність зручністю та функціональністю	Самовираження/само-задоволеність
Товарообіг та стимулювання збуту	Існуючі канали та цінова конкуренція з іншими компаніями за кордоном	Розширення найбільших дієвих точок контакту з цільовою групою та створення нових каналів
Контакти	Стратегія «протискування» («push») товару — акцент на технічних характеристиках та нових факторах	Стратегія «витягування» («pull») продукту — акцент на цінності товару

З огляду на ситуацію, що наразі склалася в нашій країні у розрізі маркетингової діяльності, можна зробити висновок, що в Україні постали такі гострі проблеми, як низька якість продукції, що виготовляється, і послуг, що надаються, ігнорування основних законів маркетингу і маркетингової науки взагалі, відсутність системного підходу до вивчення ринку споживачів і багато в чому ігнорування їхніх потреб. Подібна ситуація мала місце в Японії до 1955 року, і зараз можна побачити який величезний прогрес у даній сфері продемонструвала ця країна. Тож, прийнявши до уваги основні постулати сучасної маркетингової системи Японії — постійна і першочергова орієнтація на споживача, підхід до маркетингової діяльності як до творчої, але системної роботи — можна було б сподіватися на швидкий подальший розвиток даної сфери і в Україні.

Література

1. Анхольт С. Брендинг. Дорога к мировому рынку. — М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. — 277 с.
2. Герчикова И. Н. Менеджмент: 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 501 с.
3. Гончаров В. В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала: Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы. — М.: МНИ ИПУ — Т.1. — 1997. — 768 с.
4. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления. — М.: НОРМА-ИНФРА, 2001. — 528 с.
5. Осовська Г. В. Основи менеджменту. — К.: Кондор, 2003. — 556 с.
6. Фатхутдинов Р. А. Организация производства. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 672 с.
7. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 40 с.
8. <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=444>
9. <http://vuzlib.net/beta3/html/1/4008/4017/>
10. <http://marketing.by/main/school/guru/0022109/>
11. <http://www.mavriz.ru/articles/2003/1/74.html>
12. <http://www.management.com.ua/marketing/mark094.html>
13. <http://ebk.net.ua/Book/OsnEkTeor/Oet16-23/51605.htm>
14. <http://www.dis.ru/library/market/archive/2003/1/74.html>

В. О. Костомаха (факультет МЕіМ, І курс)

ПОСТАТЬ ГЕТЬМАНА ЛІВОБЕРЕЖЖЯ ІВАНА МАЗЕПИ В СУЧАСНІЙ ІСТОРІЇ УКРАЇНИ

Ми є великою державою з великою історією, сторінки якої ми продовжуємо відроджувати — саме на це зорієнтований Указ Президента України Віктора Ющенка «Про відзначення 300-річчя подій, пов'язаних з воєнно-політичним виступом гетьмана України Івана Мазепи та укладанням українсько-шведського союзу». Навколо постаті Івана Мазепи вже понад 200 років не вщухають суперечки. Одні вважають його героєм, інші — зрадником. Слуга п'яти господ, інтелігент, митець, політик і нарешті Гетьман українського козацтва, хто ж він такий Іван Степанович Мазепа і як до нього ставитись? Безліч істориків сперечаються з цього приводу! Дату полтавської битви святкують як в Україні, так і в Росії, але погляди кардинально різняться. Ставлення до Мазепи — одного з найвидатніших борців за свободу України, залишається для

кожного особистим, тож, спробуємо подивитись на нього з обох берегів бурхливої ріки історії.

З російських періодичних видань можна дізнатися не лише про те, що Мазепа зрадник українського народу, а й про те, що народу українського взагалі не існує, адже в нього не має власної історії. Яскравим прикладом цього є публікація російського історика О. Б. Широкограда в московській газеті «**Независимая газета**»: «У 1991 році Україна здобула незалежність. Але, на жаль, у неї був відсутній настільки необхідний для національної держави атрибут, як історія. І її терміново почали вигадувати. Правда, розповіді про те, що Ной та Христофор Колумб були щирими українцями, про 400-річну династію українських князів від Кия до Аскольда і т.п., виявилися для цього малопридатні. Історію України, і то з великою натяжкою, можна починати з середини XVII століття. Тому героями вільної України стають лише гетьмани від Виговського до Мазеви». 25 липня 1687 року на річці Коломані зібралася Рада, на якій вольними голосами малоросійських козаків і генеральської старшини було обрано гетьманом Мазепу. Так яким же бачить Івана Мазепу російська історія? Мазепі дісталася лише лівобережна частина Малоросії. Якщо б гетьман був великим патріотом України, він би, напевно, зробив би усе, щоб об'єднати її. Однак, гетьман не був ні патріотом України, ні вірнопідданим московського самодержця. Він обстоював виключно особисті інтереси. Мазепа так і не підтримав повстання Палія, який захопив мало не все Правобережжя. Натомість, наляканий зростанням популярності фастівського полковника, зробив усе, щоб його позбутись. Та Мазепа займався не тільки боротьбою з Палієм, він зумів перетворитися в найбагатшого поміщика не лише Росії, але навіть всієї Європи. Іван Степанович до 1708 року володів 100 тисячами душ у Малій Росії і 20 тисячами в навколишніх великоруських повітах. І ось благоденство гетьмана опинилося під загрозою. 15 вересня 1708 р. шведський король Карл XII віддає наказ про похід на Україну. Коли до гетьмана дійшла звістка, що Карл від Смоленська повернувся на Україну, він вигукнув: «Диявол його сюди несе! Всі мої інтереси переверне, війська великоросійські за собою всередину України впровадять на останню її руїну і на погибель нашу!» Мазепа краще ніж будь-хто інший в Україні, знав і особисто бачив 300—400-верстову зону випаленої землі, яку створювали російські війська перед супротивником. І він не без підстав припускав, що війна буде лихом для України. Був у нього, однак, і особистий мотив. Адже розорення припишуть не королю або царю, а йому особисто. Тому навіть у разі перемоги Петру доведеться змінюва-

ти гетьмана. Тож, у жовтні 1708 року Мазепа зробив остаточний вибір. Його посланці запропонували військовий союз Карлу XII. Подальший хід історії відомий всім зі шкільних підручників. Карл XII був розбитий під Полтавою. Король і гетьман втекли в турецькі володіння. Отже, на думку російських істориків, Мазепа є зрадником з великої літери, анафему з якого російська церква не зняла і сьогодні, та таким собі ненажерливим малоросійським олігархом.

Ставлення до Мазепи української громадськості найкраще показує народне прислів'я: «Від Богдана до Івана не було гетьмана»! Роль Мазепи в історії Української держави неможливо переоцінити. Часи його правління називають новою добою в історії гетьманства. Ім'я Мазепи стало символом українського національного руху. Він тримав булаву 20 років і весь цей час не покладаючи рук працював на благо рідного народу. Кому вірити, чий бік прийняти — це особиста справа кожного. Кожна медаль має два боки, і «мазепинська» не виключення.

На мою думку, подібні дослідження російськими істориками життя та діяльності найвидатніших українських лідерів таких, як Мазепа та поширення ганебної інформації з боку російських ЗМІ є в чистому вигляді інформаційна боротьба з боку Росії, яка велась і ведеться проти національної української ідеї. Тож, нам необхідно видавати літературу, та правдиво висвітлювати діяльність гетьмана та його поплічників. Ми повинні пишатися тим, що І. Мазепа є нашим співвітчизником. Мрія його здійснилася, ми його нащадки — вільний український народ, що сьогодні живе у незалежній державі, ім'я якій — Україна.

Література

1. Независимая газета // № 281. — 2008.
2. <http://novynar.com.ua/worldabus/40832>
3. Дзеркало тижня // № 32. — 2001.

О. В. Кохан (кредитно-економічний факультет, III курс)

ПРОБЛЕМА ДОЛАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ, ЇЇ ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Під доларизацією зазвичай розуміють стан, за якого іноземна валюта широко застосовується фізичними та юридичними особами на добровільній основі для здійснення операцій усередині країни, незважаючи на наявність національної валюти, а її ступінь вимірюється питомою вагою іноземної валюти в загальній

грошовій масі країни. Фактично доларизація є результатом як добровільного використання індивідами та фірмами іноземної валюти у поточних платежах (процес заміщення валюти), так і її використання як засобу заощадження (заміщення активів).

Прослідковуючи витоки доларизації в Україні, варто зазначити, що першоосновою зростання доларизації стала тривала економічна нестабільність у сукупності з гіперінфляцією на початку 90-х, а також намаганням резидентів захистити свої активи від знецінення. Нерозвиненість ринків капіталу незрілої ринкової економіки, а також велика частка тіньової економіки, де розрахунки здійснюються переважно в доларах, безперечно, посприяли перманентно високому попиту на американський долар як тверду іноземну валюту.

Аналізуючи сучасний стан і динаміку доларизації економіки України, поряд з вищеназваними можна сформулювати наступні узагальнені причини:

по-перше, недовіра населення до національної валюти як засобу заощадження, особливо через нездатність держави опанувати традиційно високу інфляцію та нечіткість грошово-кредитної політики регулятора;

по-друге, політика надмірної лібералізації валютного ринку, а саме дозволу на валютні вклади й кредитування. Зокрема, активізація валютного кредитування пов'язана зі зростанням вільних коштів в економіці та намаганням банків уникнути валютних ризиків шляхом довгострокового кредитування в іноземній валюті. До того ж, зважаючи на можливість дешевого залучення долара за кордоном та оцінюючи індивідуальні переваги клієнтів, банки пропонують вигідніші умови кредитування у доларах порівняно з гривневим та відносно високі ставки за доларовими депозитами;

по-третє, надмірна «відкритість» української банківської системи, що виявляється у зростанні кількості банків з іноземним капіталом, які через власні материнські структури мають змогу залучати дешеві та «довгі» іноземні кошти на міжнародних ринках. Ураховуючи високий попит на іноземну валюту, банки «підігрівають» вітчизняну доларизацію, формуючи власні кредитні портфелі переважно в іноземній валюті. Не менш важливим фактором також є вища довіра до банків з іноземним капіталом, у яких ця сама доларизація портфелів найвища;

по-четверте, на відміну від юридичних осіб, для фізичних осіб фактично відсутні нормативні перешкоди придбавати іноземну валюту та здійснювати будь-які операції з нею;

по-п'яте, відсутність гривневого середньо- та довгострокового рефінансування, що задовольнило б інвестиційні потреби еконо-

міки у грошах та сприяло б зниженню процентних ставок по кредитах у гривні;

по-шосте, відміна обмеження щодо обов'язкового продажу 50 % валютної виручки експортерами та приплив готівкової валюти з-за кордону через фізичних осіб, особливо трудових мігрантів (\$ 3—5 млрд щорічно);

по-сьоме, відсутність розвиненого фондового ринку як реальної альтернативи для вкладення коштів на доларові депозити та інвестиціям у спекулятивне придбання нерухомості.

У результаті високий ступінь доларизації, перш за все, проявляється у складності проведення грошово-кредитної політики, підтримання стабільності національної грошової одиниці і, як наслідок, використання офіційних золотовалютних резервів. По-друге, держава втрачає значні доходи від емісії грошей (сеньйораж), адже певну частину грошового попиту задовольняє саме іноземна валюта. По-третє, надмірна доларизація сприяє зростанню волатильності валютного курсу та високій інфляції, підвищенню системного ризику в банківській сфері. Фінансування бюджетного дефіциту за рахунок запозичень на зовнішніх ринках стає більшою мірою інфляційним, оскільки іноземна валюта витісняє національну. А у разі будь-яких економічних, суспільно-політичних потрясінь значні обсяги доларової грошової маси, отримані банками з іноземним капіталом від материнських банків як фондування, та капітал, номінований в іноземній валюті, можуть бути виведені з економіки України. Доларизація також отримує прояв у так званих «пасивних заощадженнях», тобто іноземних коштах, які вилучаються з обігу і відповідно не можуть бути інвестовані на розвиток економіки. Водночас до позитивних наслідків можна віднести те, що національна економіка стає відносно стабільнішою та незалежною від постійних політичних криз.

У будь-якому разі варто констатувати, що для розвитку економіки необхідні кошти, а за умови відсутності дієвого рефінансування у національній валюті, саме долар може забезпечити цей розвиток.

Література

1. *Береславська О.* Доларизація в Україні та шляхи її подолання // Вісник НБУ. — 2006. — № 10.
2. *Береславська О.* Доларизація кредитного ринку в Україні: причини та наслідки // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 3.
3. *Гриньков Д.* Зелёный прогресс // Бизнес. — 2008. — № 39.
4. *Мищенко В., Сомик А.* Доларизація: причини та наслідки для економіки України // Вісник НБУ. — 2007. — № 5.
5. *Шкарпова О.* Чорна мітка // Контракти. — 2007. — № 23.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ

В умовах фінансової кризи та обмеженому доступу як фізичних, так і юридичних суб'єктів до кредитних ресурсів, все більше наших співвітчизників починають звертати увагу на досить специфічний для нашого ринку інструмент залучення інвестицій — лізинг, який вже давно зарекомендував себе на заході як один з провідних і найефективніших способів фінансування власних потреб.

Вітчизняне законодавство, зокрема Господарський кодекс, трактує лізинг як господарську діяльність, спрямовану на інвестування власних або залучених фінансових коштів, що полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоотримувачу) на визначений термін майна, яке належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоотримувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоотримувачем періодичних лізингових платежів [1, с. 135].

На сьогоднішній день фахівцями Світового банку, враховуючи знос основних засобів вітчизняних підприємств і потребу їх заміни, було визначено потенційний попит на ринку лізингових послуг України — від 12 млрд до 50 млрд дол., що в 100 разів більше від досягнутого рівня. Це свідчить про значний потенціал розвитку лізингу в нашій країні [2, с. 87].

Лізинг у порівнянні з іншими методами фінансування інвестицій характеризується багатьма перевагами для всіх учасників лізингової угоди.

Попри переваги лізинг має певні недоліки:

- підвищена складність організації через велику кількість учасників;
- лізингові платежі за фінансовим лізингом сплачуються протягом всього терміну дії договору, навіть якщо науково-технічний прогрес робить лізингове обладнання морально застарілим;
- при міжнародному мультивалютному фінансовому лізингу підвищується ступінь валютного ризику.



Рис. 1. Переваги лізингу для різних суб'єктів господарювання

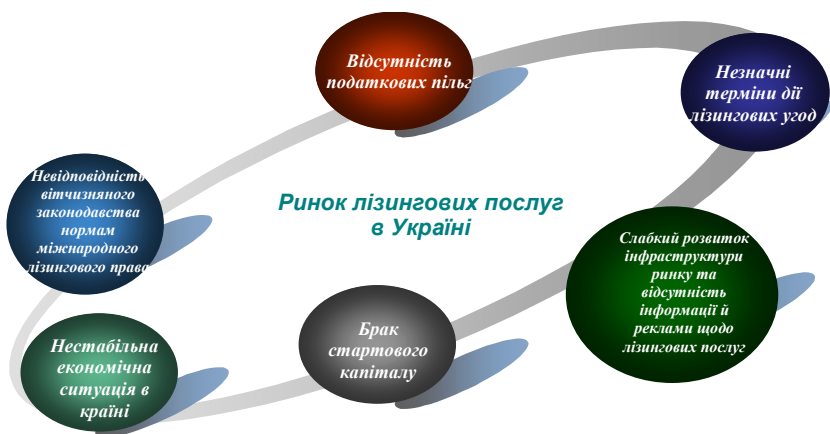


Рис. 2. Проблеми, що стримують активізацію лізингу

Головними передумовами розвитку лізингу в Україні, на нашу думку, має стати:

- стабілізація економічної та політичної ситуації в країні;
- реформування законодавчої бази (зокрема прийняття пропозицій Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» щодо змін законодавства з питань регулювання та оподаткування лізингу, що по-перше дасть змогу усунути протиріччя щодо визначення лізингу та врегулювати спірні питання щодо переходу ризиків

від лізингодавця до лізингоотримувача, а по-друге створить базу для економічного стимулювання розвитку лізингу) [5];

— розвиток інфраструктури ринку лізингових послуг (цікавою в даному ракурсі є пропозиція щодо створення бізнес-центрів, які б надавали ряд консалтингових та посередницьких послуг, а також можливо поєднували дану діяльність з маркетинговою і таким чином забезпечували популяризацію та інформаційне забезпечення лізингу в Україні).

Отож лізинг є перспективним методом залучення інвестицій, що порівняно з іншими є більш зручним та в багатьох випадках економічно вигіднішим. Крім того, саме розвиток лізингових операцій може забезпечити оновлення значно зношених основних засобів українських підприємств, що в умовах кризових явищ в економіці є особливо актуально.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV.
2. Брус С. І. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні // Фінанси України. — 2008. — № 11. — С. 85—95.
3. Белоусова О. С. Основні напрями державного регулювання й розвитку лізингового інвестування в Україні // Держава та регіони. Серія: Державне управління — 2008. — № 4. — С. 18—23.
4. Беліков О. В. Лізинг і його правове регулювання у вітчизняному законодавстві // Юридичний журнал. — 2008. — № 5. — С. 103—108.
5. http://www.leasing.org.ua/files/Tablichu_zmin_chuvilistiki.doc

І. М. Кравчук (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДІЮЧОЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Україна, як незалежна держава, переживає вже не першу фінансово-економічну кризу. Криза, яка розпочалась у другій половині 2008 року, має досить багатогранні негативні наслідки, які проявляються в зниженні ВВП, погіршенні фінансових результатів підприємств, падінні реальних доходів населення та охолодженні інвестиційної активності.

За підсумками січня 2009 року, падіння ВВП, по відношенню до січня 2008 року, склало 20 %. Втрати НБУ золотовалютних резервів на підтримку валютного курсу гривні за IV квартал 2008 ро-

ку і січень 2009 року склали 11 млрд дол., або третину від усієї їх суми. Банки втрачають платоспроможність, росте доля проблемних позик. Зберігається відтік капіталу з України (\$ 2,2 млрд у лютому і \$ 2,9 млрд у січні 2009 р. порівняно з \$ 2 млрд щомісячно в середньому в жовтні — грудні 2008 року).

Усі регіони України у січні—лютому 2009 року демонструють зменшення промислового виробництва до відповідного періоду 2008 року, найменше значення даного показника в Черкаській області, де зменшення промислового виробництва становило –14,5 %, найбільше — у Волинській обл. – 60,5 %. Середнє значення зменшення промислового виробництва по Україні становить – 32,8 % [5].

Якщо проаналізувати світові тенденції, варто зазначити, що уряди багатьох країн вибрали тактику боротьби з кризою шляхом зниження податків з метою стимулювання економік — це насамперед: США, Велика Британія, Німеччина, Люксембург, Росія, Грузія та ін. [2].

Станом на лютий 2009 року близько 30 країн світу прийняли програми фіскального стимулювання (ПФС) на суму 3,1 трлн доларів (або 5,5 % глобального ВВП), коливаючись від 0,6 % в Аргентині до 24 % ВВП у ПАР.

Виходячи із конфігурації ПФС в інших країнах, а також впливу на країну таких чинників, як падіння попиту на український експорт і закриття зовнішніх каналів фінансування, то ПФС повинна складати в Україні не менше 10—14 % ВВП, тобто приблизно 100—140 млрд грн включаючи приблизно 44 млрд грн, які необхідні для програм оздоровлення банківського сектору.

Варто зазначити, що в Україні немає так званого «фіскального простору» (fiscal space) у вигляді суверенного стабілізаційного фонду майбутніх поколінь, сформованого за рахунок стабільного профіциту держбюджету або рахунку поточних операцій. Стабілізаційний фонд дає можливість безболісно фінансувати програму фіскального стимулювання. Проте в Україні є інший невикористаний «простір» — борговий, який країна може використувати в період фінансової кризи. Співвідношення сукупного державного боргу до ВВП в Україні менше 20 %, що є одним з найнижчих показників у світі. У деяких країн цей показник набагато вищий: Італія — 104 %, Греція і Норвегія — 90 %, Бельгія — 81 %, Угорщина — 70 %, країни ЄС — 60 %. Для того, щоб збільшити внутрішній борг, необхідно переглянути умови випуску і прибутковості державних облігацій — випустити на суму ПФС п'яти- і семирічні цільові облігації стимулювання економіки.

НБУ має взяти на себе безумовне зобов'язання викупити весь цей борг за живі гроші протягом терміну дії ПФС [3].

З метою наповнення бюджету із грудня 2008 року по лютий 2009 року Верховна Рада України внесла понад 20 змін до податкового законодавства, більше половини з яких збільшують фіскальне навантаження. У сторону збільшення були змінені ставки акцизного збору на спирт етиловий, алкогольні напої, тютюнові вироби, деякі види палива, транспортні засоби. З другого півріччя 2009 року ставки акцизного збору збільшаться на вина ігристі і газовані вина з 1,6 до 2,5 грн за 1 л або в 1,5 разу, спирт етиловий та лікерогорілчані вироби з 21,5 грн до 34 грн за 1 л 100 % спирту. Також підвищується з 1 листопада 2009 року ставки на важкі дистиляти на 50 %.

Розмір мінімального податкового зобов'язання найбільш масового виду тютюнових виробів, сигарет з фільтром, збільшується з 47 до 100 грн на 1000 сигарет, або на 1,06 грн на пачку з 20 сигарет. Ставки акцизу на всі інші види тютюнових виробів підніматимуться приблизно тими ж темпами, що і на сигарети з фільтром, щоб не допустити переходу споживачів на інші вироби через їх відносно подешевшання.

Середньостатистичний підприємець змушений не лише виживати в умовах кризи, а й платити нові податки.

Дослідивши вплив фінансової кризи на економіку України та досвід країн світу по боротьбі з наслідками даної кризи, можемо зробити висновок, що оздоровити економіку України могли б наступні кроки:

- прийняття програми фіскального стимулювання;
- запровадження податкового стимулювання ефективної зайнятості населення шляхом стимулювання створення нових робочих місць засобами податкової політики; надання податкової підтримки у поверненні населенням іпотечних кредитів за рахунок звільнення від податку на прибуток, податку з доходів фізичних осіб та внесків на загальнообов'язкове соціальне страхування частини відсотків, які сплачує роботодавець;
- зменшення податкового тиску на вітчизняних товаровиробників та податкове стимулювання пропозиції та попиту за рахунок: зменшення ставки податку на прибуток підприємств з 25 до 20 %; зменшення базової ставки ПДВ до 18 %; введення диференційованої ставки ПДВ на операції з поставки на території України товарів першої необхідності;
- підвищення податкового навантаження для підприємства, що виробляють тютюнові вироби, алкогольні напої, ігровий бізнес, а також на рекламу продукції даних підприємств;

— зменшення транспортних зборів, для власників автомобілів вітчизняних виробників з терміном експлуатації до 5 років;

— зменшення податкового тиску на малий та середній бізнес з одночасним введенням декларування видатків.

Серед інноваційних підходів боротьби з кризою пропонуємо ввести безумовну і повну податкову амністію на легалізацію тіньових капіталів (з «вікном можливості» відкритим, скажімо, до 1 вересня 2009 року) у випадку, якщо засоби прямують на покупку державних облігацій ПФС або розміщуються на термінових, не менше 3-х років, цільових депозитах в уповноважених урядом комерційних банках; також стимулювати інвесторів, які зараз збільшують робочі місця і створюють зайнятість, особливо в перспективних для майбутньої конкурентоспроможності нових секторах економіки шляхом зниження (наприклад, через 3—5 років) податку на прибуток або ввести податкові канікули протягом двох-трьох років.

Література

1. *Вахненко, Т. П.* Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання / Т. П. Вахненко // *Фінанси України*. — 2008. — № 10. — С. 3—22.

2. *Гончаревич, Л. Г.* Світова фінансова криза: специфіка США та України (податковий аспект) / Л. Г. Гончаревич // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. — 2008. — № 6. — С. 30—35.

3. *Полунєв Ю.* Український прорив з кризи: стимулювання економіки і тимчасова «націоналізація» НБУ// www.epravda.com.ua

4. Програма загальнодержавних антикризових заходів. Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України // www.uspishnaukraina.com.ua

5. www.ukrstat.gov.ua

К. Краснощок (1курс, спец. 6505, гр. 2)

НЮРНБЕРЗЬКИЙ ТРИБУНАЛ І ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА ПІСЛЯ ДРУГОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ

Людство давно навчилося судити окремих злодіїв, кримінальні угруповання, бандитські та незаконні озброєні формування. Міжнародний військовий трибунал у Нюрнберзі став першим в історії досвідом засудження злочинів державного масштабу —

правлячого режиму, його каральних інститутів, вищих політичних і військових діячів. З тих пір пройшло 60 років...

8 серпня 1945 року, через три місяці після Перемоги над фашистською Німеччиною, уряди СРСР, США, Великобританії і Франції уклали угоду про організацію суду над головними військовими злочинцями. Це рішення викликало схвальний відгук у всьому світі: треба було дати суворий урок авторам і виконавцям людодських планів світового панування, масового терору і вбивств, зловісних ідей расової переваги, геноциду, жажливих руйнувань, пограбування величезних територій. Пізніше до угоди офіційно приєдналися ще 19 держав, і трибунал став з повним правом називатися Судом народів.

Процес почався 20 листопада 1945 року і продовжувався майже 11 місяців. Перед трибуналом з'явилися 24 військових злочинців, таких, що входили до вищого керівництва фашистської Німеччини.

Суд не був швидкою розправою над поверженим ворогом. Звинувачувальний акт німецькою мовою був вручений підсудним за 30 днів до початку процесу, і далі їм передавалися копії всіх документальних доказів. Процесуальні гарантії давали звинуваченим право захищатися особисто або за допомогою адвоката з числа німецьких юристів, клопотати про виклик свідків, надавати докази в свій захист, давати пояснення, допитувати свідків і так далі.

У залі суду і на місцях були допитані сотні свідків, розглянуті тисячі документів. Як докази фігурували також книги, статті і прилюдні виступи нацистських лідерів, фотографії, документальні фільми, кінохроніка. Достовірність і переконливість цієї бази не викликали сумнівів.

Всі 403 засідання трибуналу були відкритими. Роботу трибуналу широко висвітлювала преса, велася пряма радіотрансляція.

На Нюрнберзькому процесі судді дійшли висновку, що всі злочини підсудними були зроблені між 1 вересня 1939 р. і 8 травня 1945 р. не тільки в Німеччині, але й у всіх окупованих країнах. Усі підсудні уклали між собою договір, розробили детальний план проведення злочинних операцій і планомірно втілювали його в життя. У результаті була здійснена величезна кількість воєнних злочинів, злочинів проти людства. Складений злочинцями план став причиною «тотальної війни», у якій були задіяні методи бойових дій і військової окупації, що суперечили звичаям і законам війни.

Під час окупації підсудними проводилися такі методи катувань жителів, які неможливо виправдати. Обвинувачувані хотіли затероризувати мирних жителів: вони вбивали й мучили їх, кидали їх у в'язниці без суду й слідства, жорстоко обходилися з ними.

Для терору використовувалися різні методи: розстріли, повішення, отруєння газом, примусове голодування, надмірна скученість, непосильна робота, відсутність санітарного й медичного обслуговування, катування різними способами. Практикувалися навіть катування розпеченим залізом і вибивання нігтів. Найстрашнішими були досліди над живими людьми, над якими знушались за допомогою різних операцій тощо.

Судді на Нюрнберзькому процесі дійшли висновку, що подібні вбивства й жорстоке обходження суперечать міжнародним конвенціям, зокрема статті 46 Гаазьких правил 1907 р., суперечать законам і звичаям війни, загальним принципам карного права. А всі вони мали місце в концентраційних таборах і подібних установах. Це були концентраційні табори в Бельзені, Бухенвальді, Дахау, Брхн-донці, Гріні, Наувенлері, Вігхте, Амерсфурте й у значній кількості великих і дрібних міст і сіл, включаючи Орадур, Сюр, Глан і Осло.

Не можна передати, наскільки жорстокими й нелюдськими були методи винищування людей у концентраційних таборах. Крім жорстокого обходження німці застосовували псевдонаукові досліди (стерилізація жінок в Освенцимі й Равенсберзі, штучне зараження раком матки в Освенцимі, тифом у Бухенвальді, анатомічні дослідження в Нацвейлері, ін'єкції в область серця в Бухенвальді, пересаджування кісток і вирізання м'язів у Равенсбрюці й безліч інших). Повсюдно були поширені газові камери, «душогубки» й печі для кремації.

Крім масового винищення мирних жителів нацистами проводилася й інша політика — політика вивезення в рабство фізично здорових людей. З усіх окупованих територій СРСР були вивезені в Німеччину і в інші окуповані країни мирні жителі, які знаходилися в становищі рабів і потрібні Були німцям для роботи на військових заводах та в інших галузях, що підсилювали б військову міць Німеччини. Усе це ще раз підтверджує протизаконність дій нацистів. Судді наводили як приклад статтю 46 Гаазьких Правил 1907 р., відповідно до якої не можна було забирати мирних жителів у рабство, оскільки це суперечило законам і звичаям війни, загальним правилам карного права. вичаям війни, загальним правилам карного права. Підсудні так само жорстоко обходилися і з військовополоненими. Вони не давали їм їжу, відмовляли в житлі, одязі, медичному обслуговуванні. Постійно змушували їх працювати, створюючи нелюдські умови. Катування та приниження були основним засобом придушення особистості. Потім військовополонених чекала смерть. Під час здачі в полон

військовослужбовців убивали, а це суперечило міжнародним конвенціям, особливо статтям 4, 5, 6, 7 Гаазьких Правил 1907 р. і статтям 2, 3, 4, 6 Конвенції про військовополонених (Женева, 1929 р.), законам і звичаям війни, загальним правилам обходження з військовополоненими. Відповідно до наказів підсудних здійснювалося безцільне руйнування міст і сіл, що не було виправдане військовою необхідністю.

За наказом верховного німецького командування постійно руйнувалися музеї, вивозилися цінні предмети мистецтва.

У результаті таких протиправних дій Міжнародний військовий трибунал приговорив:

До смертної кари через повішення: Герінга, Ріббентропа, Кейтеля, Кальтенбруннера, Розенберга, Франка, Фріка, Штрейхера, Заукеля, Зейсс-Інкварт, Бормана (заочно), Йодля.

До пожиттєвого ув'язнення: Гесса, Функа, Редера.

До 20 років тюремного ув'язнення: Шираха, Шпеера.

До 15 років тюремного ув'язнення: Нейрата.

До 10 років тюремного ув'язнення: Деніца.

Виправдані: Фріче, Папен, Шахт.

Військовий трибунал визнав злочинними організації СС, СД, СА, НСДАМ. Нюрнберзький процес придбав всесвітньо-історичне значення як перше і до цього дня найбільше правове діяння Організації Об'єднаних Націй.

Нюрнберзький трибунал відіграв велику роль у системі міжнародного права після Другої світової війни. До Статуту Нюрнберзького Трибуналу міжнародне кримінальне право являло собою дисципліну, що перебувала в стадії зародження та складалася із непорівняних приписів, пов'язаних, насамперед, із піратством, рабством та врегулюванням збройних конфліктів. В основному, воно вело свій початок від міжнародного звичаєвого та торгового права. В той час міжнародному кримінальному праву не вистачало узагальнюючого зводу принципів, які б могли застосовуватися до всіх видів злочинів. До прийняття Статуту Нюрнберзького Трибуналу й пов'язаного з ним процесу не існувало й авторитетного органу міжнародного права, який би регулював питання судового захисту. Протягом Другої Світової війни, а також після неї міжнародна спільнота почала формулювати та формально проголошувати догми міжнародного права, розроблюючи та приймаючи такі документи, як Статут Міжнародного військового трибуналу, Вирок Міжнародного військового трибуналу, Резолюція Генеральної Асамблеї ООН від 11 грудня 1946 року та Доповідь Комісії міжнародного права про принципи Нюрнберзького

трибуналу. У наш час правонаступником Нюрнберзького трибуналу є Гаагзький трибунал (не плутати з Гаагським міжнародним судом).

Гіркий досвід Другої світової війни змусив усіх по-новому поглянути на велику кількість проблем, що стоять перед людством, і зрозуміти, що кожна людина на Землі несе відповідальність за сьогоднішнє і майбутнє.

Доводиться констатувати, що рецидиви минулого в наші дні в багатьох країнах гучним ехом звучать все частіше і частіше. Ми живемо в неспокійному і нестабільному світі, рік від року усе більш крихкому і уразливому. Протиріччя між розвиненими та іншими державами стають все гостріше. З'явилися глибокі тріщини по кордонах культур, цивілізацій.

Багато в чому завдяки матеріалам, що раніше не публікувалися, свідоцтвам очевидців, недавно розсекреченим архівним документам удалося більш повно і всесторонньо поглянути на Нюрнберзький процес, відкрити його невідомі сторінки, зрозуміти мотивацію поведінки учасників трибуналу, вчинків глав держав і урядів у контексті історії.

Діяльність Міжнародного військового трибуналу незрідка називають «нюрнберзьким епілогом». Відносно страчених ватажків Третього рейху, розбещених злочинних організацій ця метафора сповна оправданна. Але зло, як видно, виявилось більш живучим, ніж багатьом це представлялося тоді, в 1945-1946 роки, в ейфорії великої Перемоги. Ніхто сьогодні не може стверджувати, що свобода і демократія затвердилися в світі остаточно і безповоротно.

У зв'язку з цим напрошується питання: скільки і яких зусиль потрібно зробити, аби з досвіду Нюрнберзького процесу були зроблені конкретні висновки, які втілилися б в добрі справи і стали прологом до створення світопорядку без воєн і насильства, заснованого на реальному невтручанні у внутрішні справи інших держав і народів, а також на пошані прав особи?..

Література

1. Гильберт Г. М. Нюрнбергский дневник. Процесс глазами психолога / Пер. с нем. А. Л. Уткина. — Смоленск: Русич, 2004. — 608 с.
2. Энциклопедия третьего рейха. — М.: ЛОКИД-МИФ, 1996.
3. Кто был кто в Третьем рейхе: Биографический энциклопедический словарь. — М., 2003.
4. Нюрнбергский процесс: Сборник материалов в 2-х томах. — М., 1954.
5. Нюрнбергский процесс: Сборник материалов в 8-ми томах. — М., 1991—1999.

ОЦІНКА РІЗНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У збільшенні прибутку та високій рентабельності зацікавлені всі підприємства, оскільки це є прямим джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства. Для того, щоб визначити резерви зростання прибутку, необхідно здійснити його аналіз з метою виявлення кількісного впливу найважливіших факторів на зміну його абсолютної величини.

Економічний механізм утворення прибутку дозволяє виокремити три найважливіші фактори, що впливають на його величину: обсяг реалізації, рівень повної собівартості і середня ціна. Кількісний вплив наведених факторів на масу прибутку можна визначити за допомогою індексу:

$$\frac{M_1}{M_0} = \frac{\sum g_1(C_1 - C_1)}{\sum g_0(C_0 - C_0)} = \frac{\sum g_1(C_0 - C_0)}{\sum g_0(C_0 - C_0)} \cdot \frac{\sum g_1(C_1 - C_0)}{\sum g_1(C_0 - C_0)} \cdot \frac{\sum g_1(C_1 - C_1)}{\sum g_1(C_1 - C_0)},$$

де g_1, g_0 — обсяг реалізації продукції у звітному і базовому роках, ц; C_1 і C_0 — середня ціна реалізації 1 ц продукції за ці ж роки, грн; C_1 і C_0 — повна собівартість 1 ц продукції у звітному і базовому роках, грн.

Викладений методичний підхід до аналізу маси прибутку є одним з найпростіших. Він слугує основою для більш глибокого аналізу прибутку підприємства, який доцільно здійснювати водночас за 3-ма напрямками: по-перше, з виділенням у ролі факторів постійних і змінних витрат; по-друге, з урахуванням впливу урожайності (продуктивності), посівної площі (поголів'я) та коефіцієнта товарності; по третє, з використанням деталізованих елементів собівартості продукції і продуктивності використання окремих ресурсів підприємства.

Перший підхід використовують, коли витрати на товарну продукцію як фактор впливу на прибуток розглядати не через показник собівартості, а через виділення в ролі самостійних факторів окремо змінних і постійних витрат. За такої умови індекс прибутку можна подати в наступному вигляді:

$$\frac{M_1}{M_0} = \frac{Op_1(\Pi_1 - 3B_{ц1}) - PB_1 \cdot K_{T_1}}{Op_0(\Pi_0 - 3B_{ц0}) - PB_0 \cdot K_{T_0}} = \frac{Op_1(\Pi_0 - 3B_{ц0}) - PB_0 \cdot K_{T_0}}{Op_0(\Pi_0 - 3B_{ц0}) - PB_0 \cdot K_{T_0}} \times$$

$$\times \frac{Op_1(\Pi_1 - 3B_{ц0}) - PB_0 \cdot K_{T_0}}{Op_1(\Pi_0 - 3B_{ц0}) - PB_0 \cdot K_{T_0}} \cdot \frac{Op_1 \cdot (\Pi_1 - 3B_{ц1}) - PB_0 \cdot K_{T_0}}{Op_1 \cdot (\Pi_1 - 3B_{ц0}) - PB_0 \cdot K_{T_0}} \times$$

$$\times \frac{Op_1 \cdot (\Pi_1 - 3B_{ц1}) - PB_1 \cdot K_{T_0}}{Op_1 \cdot (\Pi_1 - 3B_{ц1}) - PB_0 \cdot K_{T_0}} \cdot \frac{Op_1 \cdot (\Pi_1 - 3B_{ц1}) - PB_1 \cdot K_{T_1}}{Op_1 \cdot (\Pi_1 - 3B_{ц1}) - PB_1 \cdot K_{T_0}},$$

де $3B_{ц1}$ і $3B_{ц0}$ — змінні витрати на одиницю продукції відповідно у звітному і базовому періодах; PB_1 і PB_0 — постійні витрати на весь обсяг реалізації продукції; K_{T_1} і K_{T_0} — коефіцієнт товарності окремої галузі.

Проаналізуємо за допомогою даного індексу масу прибутку, отриману ПОСП «Дніпро» Кагарлицького району від реалізації зернових у 2007 році. Зробивши відповідні розрахунки, отримаємо індекс:

$$1,20 \cdot 3,03 \cdot 0,83 \cdot 0,99 \cdot 0,93 = 2,78.$$

Отже, в цілому маса прибутку, отриманого ПОСП «Дніпро» від реалізації зерна, у звітному році порівняно з базовим зросла на 178 % (або на 3 498 001,9 грн). У тому числі за рахунок збільшення обсягу виробництва прибуток збільшився на 20 % (на 21 994 039 грн), за рахунок підвищення ціни — збільшився на 203 % (на 4 880 321,6 грн). У результаті збільшення змінних витрат на 1 ц продукції маса прибутку зменшилася на 17 % (на 81 830 грн), унаслідок збільшення постійних витрат — зменшилась на 1 % (81 830 грн), за рахунок зниження коефіцієнта товарності — зменшилась на 7 % (421 694 грн).

Коли ставиться мета проаналізувати масу прибутку від конкретної галузі з урахуванням урожайності, площі посіву та рівня товарності, то загальний індекс прибутку подають у вигляді наступного виразу, кожен частковий індекс якого відображає вплив окремого фактора на прибуток:

$$\frac{M_1}{M_0} = \frac{Y_1 \cdot K_{T_0}(\Pi_0 - C_0) \cdot \Pi_{Л_0}}{Y_0 \cdot K_{T_0}(\Pi_0 - C_0) \cdot \Pi_{Л_0}} \cdot \frac{Y_1 \cdot K_{T_1}(\Pi_0 - C_0) \cdot \Pi_{Л_0}}{Y_0 \cdot K_{T_0}(\Pi_0 - C_0) \cdot \Pi_{Л_0}} \times$$

$$\times \frac{Y_1 \cdot K_{T_1}(\Pi_1 - C_0) \cdot \Pi_{Л_0}}{Y_0 \cdot K_{T_1}(\Pi_0 - C_0) \cdot \Pi_{Л_0}} \cdot \frac{Y_1 \cdot K_{T_1}(\Pi_1 - C_1) \cdot \Pi_{Л_0}}{Y_1 \cdot K_{T_1}(\Pi_1 - C_0) \cdot \Pi_{Л_0}} * \frac{Y_1 \cdot K_{T_1}(\Pi_1 - C_1) \cdot \Pi_{Л_1}}{Y_1 \cdot K_{T_1}(\Pi_1 - C_1) \cdot \Pi_{Л_0}},$$

де Y_1 і Y_0 — урожайність культури або продуктивність відповідного виду тварин; $П_1$ і $П_0$ — площа посіву відповідної культури або поголів'я відповідного виду тварин.

З усіх проаналізованих факторів одним із найважливіших, безумовно, є собівартість продукції. Пояснюється це двома причинами: по-перше, рівень собівартості значною мірою залежить від підприємства; по-друге, цей фактор справляє найбільш істотний вплив на відносні показники рентабельності і маси прибутку. Тому є необхідність в аналізі маси прибутку через урахування тих первинних факторів, що безпосередньо формують собівартість продукції. У цьому випадку використовують формулу:

$$I_{МП} = \frac{I_{П} \cdot I_{ЛГ}}{P_{МП}} \cdot \left[1 - \left(\frac{I_{ЗП}}{I_{П}} \cdot P_{ЗП} + I_{ФМ} \cdot P_{А} + I_{ММ} \cdot P_{МВ} \right) \cdot P_{В} \right],$$

де $I_{П}$, $I_{ЗП}$, $I_{ЛГ}$, $I_{ФМ}$, $I_{ММ}$ — індекси продуктивності праці, оплати праці за одну людину-год, відпрацьованих людину-годин на виробництві продукції, фондо- і матеріаломісткості; $P_{МП}$ і $P_{В}$ — частка прибутку і виробничих витрат у вартості продукції; $P_{ЗП}$, $P_{МВ}$, $P_{А}$ — питома вага витрат на оплату праці, матеріальних витрат та амортизації у загальній сумі витрат базового року.

За допомогою даної формули можна простежити, як впливають на масу прибутку такі часткові показники ефективності, як продуктивність праці, фондо- і матеріаломісткість виробництва продукції. Водночас є можливість простежити вплив на досліджуваний показник екстенсивного фактора, що відображає зміну кількості відпрацьованого робочого часу, а також стимулюючого фактора, пов'язаного зі зростанням заробітної плати.

Таким чином, аналіз прибутку як головного фінансового результату діяльності підприємства дає змогу визначити вплив найістотніших факторів на його величину, і завдяки цьому розробляти відповідні рекомендації щодо підвищення прибутковості та поліпшення фінансово-економічного стану підприємства в цілому.

Література

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — С. 105—113.
2. Галушко В., Дем'яненко С., Брюммер Б. Ефективність сільськогосподарських підприємств і зростання продуктивності в сільському гос-

подарстві. — К.: Інститут економічних досліджень і політичних консультацій в Україні, 2004. — 25 с.

3. Економічний довідник аграрника. — К.: М-во АПК: ІАЕ УААН, 2003. — 800 с.

Є. В. Кузнецов (ф-т МЕіМ, І курс)

ЗАДАЧА КОМБІНАТОРИКИ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЗНАКІВ ДЕРЖРЕЄСТРАЦІЇ АВТОМОБІЛІВ

Темою цього дослідження є аналіз номерних знаків автомобілів старого і нового зразка, а також співставлення їх теоретично можливої кількості з демографічною та автомобільною динамікою України.

Згідно чинного законодавства України, кожен транспортний засіб повинен мати номерний знак державного зразка [3].

Особливістю номерних знаків України як старого, так і нового зразка (на відміну, наприклад, від Росії) є те, що для позначення серій і інших комбінацій з літер використовуються літери, що є спільними для кирилиці (український варіант) та латиниці. Це А, В, С, Е, Н, І, К, М, О, Р, Т, Х. Отже, таких літер — 12.

Номерні знаки старого зразка видавались з 1993 до 2004 року [4].

Їх загальний вигляд: авXX-XXXZZ, де ав — код адміністративно-територіальної одиниці, в якій даний транспортний засіб зареєстрований (24 області, Автономна Республіка Крим, Київ та Севастополь — міста державного підпорядкування, отже всього 27); Х — будь-яка цифра; ZZ — серія, назва якої складається з двох будь-яких літер з наведеного вище переліку.

В номерних знаках старого зразка номер адміністративної одиниці пов'язаний із серією номерного знаку: для кожного регіону виділялось у середньому по п'ять серій: наприклад, Одеська область — ОА, ОЕ, ОВ, ОК, ОХ. Звідси: $27 \cdot 5 = 135$, $12 \cdot 12 = 144$. Незначна невідповідність існує через те, що адміністративно-територіальні одиниці зі значною кількістю автомобілів (м. Київ, Дніпропетровська, Донецька області тощо) мали по шість серій.

Отже загальна теоретично можлива кількість номерних знаків старого зразка:

$$N = \overline{A_{10}^5} \cdot 12^2 = 10^5 \cdot 144 \text{ шт.}$$

Чому ж було прийнято рішення про заміну даного зразка номерів? Справа в тому, що в 2003 році автомобільний парк України складав 7,2 млн автомобілів, кількість нових автомобілів реалізованих за 2003 рік складає 107.100, річний приріст продажів — 50 %. За таких темпів вже б у 2013 р. номерів не вистачило б.

Номерні знаки нового зразка введені в дію в 2004 році, причому заміна старих номерів на нові була не обов'язковою.

Загальний вигляд такого номера: ABXXXXZZ, де AB — літери, що відповідають місцю реєстрації даного транспортного засобу (крім наведених вище 27 регіонів введена спеціальна серія II — загальнодержавна); X — будь-яка цифра; Z — одна з 12 наведених у першій частині літер. Особливістю номерних знаків нового зразка у порівнянні зі старими є те, що серія номеру не пов'язана з кодом регіону.

Загальна кількість номерних знаків, що можуть бути випущені:

$$N = 28 \cdot \overline{A}_{10}^4 \cdot \overline{A}_{12}^2 = 28 \cdot 10^4 \cdot 12^2 = 40\,320\,000 \text{ шт.}$$

Постає питання: чи потрібно буде змінювати ще стандарт номерних знаків? Аналізуючи автомобільну статистику розвинутих країн, можна побачити, що автомобільний ринок кожної держави досягає певного рівня насичення, після якого автопарк даної країни якщо і зростає, то дуже повільними темпами. Такий рівень — приблизно 2 людини на автомобіль (США, Австралія — 1,5; Німеччина, Нова Зеландія, Японія — 1,8 тощо) [2]. Причиною цього є те, що навіть у розвинутих країнах доцільно мати не більше 2 машин на сім'ю (середня сім'я — 3,8 чоловік).

Отже навіть якщо припустити, що в недалекому майбутньому Україна досягне рівня розвинутих країн, що за сьогочасної ситуації є дуже малоймовірним, а населення не зменшиться (дані ООН — 38 млн чоловік у 2030 році [5]), то номерних знаків нового зразка вистачить із запасом.

Література

1. Блудова Т. В. Теорія ймовірностей. — Львів: ЛБІ НБУ, 2005 — 318 с.
2. Большая Энциклопедия Гиннеса. — Назрань: АСТ, 2000 — 480 с.
3. Постанова Кабінету Міністрів «Про Правила дорожнього руху» № 30.
4. Державна автомобільна інспекція Вінницької області: www.dai.vn.ua
5. www.un.org

АФГАНСЬКЕ ПИТАННЯ В СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ПОЛІТИЦІ

Злободенна проблема під назвою Афганістан стала на стільки актуальною, що не можливо залишити її без уваги. Публікації в наукових журналах, трансляції по ЗМІ, конференції (планується провести в Гаазі в 2009 році, участь візьмуть 70 країн світу), сотні форумів в Інтернеті вражають не тільки своїм масштабом, а й агресивним моральним настроєм людей.

З якими словами асоціюється у вас слово Афганістан? Війна, тероризм, торгівля наркотиками, Третя світова? Чому саме Афганістан? Що взагалі ми знаємо про цю країну? Яку політику щодо Афганістану обрали «сильні світу цього» — США і Росія?

АФГАНІСТАН (Afghanistan), Ісламська держава в Півд.-Західній Азії, на Середньому Сході. Провівши паралелі з Ісламом і іншими країнами, що багаті на «чорне золото» і газ, ми бачимо, що саме наявність рідкісних корисних копалин, транзитне положення країни визначає пріоритети у політиці власне цієї держави і інших держав до неї. Проблема полягає в тому, що під маскою боротьби з тероризмом і наркоторгівлею ховається бажання взяти під контроль нафтогазоносні родовища та транспортні шляхи. Але я не відкидає того, що проблеми наркоторгівлі і тероризму дійсно існують, я думаю кожен чув про такий радикально ісламський рух, як Талібан, число жертв якого не піддається рахунку. Існує версія, що Талібан заснований США, з метою взяття Афганістану під контроль США.

Політично-економічні позиції країн світу стосовно Афганістану достатньо різні, від повного ігнорування проблеми як такої до радикального втручання, немає чітко визначеної позиції кожної окремої держави, політичні лідери змінюються, змінюючи і стратегії щодо Афганістану. Прикладом цього служать нещодавні вибори у США і Росії. У боротьбі за владу, у передвиборчих кампаніях різних кандидатів у президенти по-різному ставилося питання Афганістану, дивлячись на яку аудиторію орієнтувався кандидат. Такі економічно і політично важливі пункти, як Афганістан і Іран суттєво вплинули на вибори в США. На даний момент нова адміністрація США вважає Афганістан «наркокраніною», із за корумпованою владою, а президент США Барак Обама в кінці березня цього року вирішив збільшив кількість американського контингенту, що мали направитися до Афганістану, на 4000 чоловік з метою допомогти місцевій поліції на державній службі

безпеки. При цьому президент США, на мою думку, не бажаючи втратити прихильність тих, хто проти війни в Афганістані, збільшуючи кількість військ (38 тис. +17 тис. підкріплення) наголошує на тому, що збирається проводити стратегію виходу (економічна криза, 7 років США — НАТО). Існує така думка, що ми зможемо стати свідками створення воєнних-диктатур не територіях, які мають життєво важливі інтереси для США (Ірак, Іран, Пакистан, Афганістан) (переговори США і Талібан — неприйняття конституції). Вашингтон готовий надати 40 млн доларів на проведення парламентських виборів у Кабулі, які мають відбутися цим літо. А як ми знаємо, хто платить той і замовляє музику. Але міністр закордонних справ Сергій Лавров, що нещодавно відвідав Кабул, заявив, що Росія проти іноземного втручання у вибори. США паралельно розробляє план відсторонення Карзая від влади (термін якого витікає 31 травня), введенням позиції примієр-міністра. Також проблема Афганістану у майбутньому буде розглядатися як проблема «Афганістан-Пакистан». Як сказав Барак Обама: «Дві країни одна проблема». Не що давно у ЗМІ з'явилася інформація, що Барак Обама вирішив проводити політику «м'якої сили», дипломатії та компромісу. Але також підтвердив інформацію, що Афганістанський напрям одним з ключових напрямків зовнішньої політики США як мінімум до 2016 року.

Не дивлячись на присутність іноземних військ (70 тис.) положення справ в Афганістані погіршується з кожним днем. Кількість нападів постійно зростає, влада не може працювати через високий рівень корупції, прикордонна зона є зоною підвищеної уваги, через те, що саме там розміщуються війська талібів.

Афганістану: Пакистан, Іран, Туркменія, Узбекистан і Таджикистан, Китай і Індія мають абсолютно різні погляди на те, як саме вирішити проблеми пов'язані з Афганістаном, а деякі з цих країн взагалі не хочуть брати участі у їх вирішенні.

На сьогоднішні позиція Росії щодо Афганістану така: Росія хоче буде допомагати наводити лад і боротися з тероризмом. Але, на мою думку, найбільш чітко показує позицію Росії, щодо Афганістану фраза Дмитра Медведєва: «Невозможно управлять Афганістаном при помощи альянса, невозможно управлять Афганістаном из-за границы». Проблема полягає у намаганні різних країн *управляти*, а не допомагати. (Управляти нафтою, газом іншими природними ресурсами, контролювати транзитну зону). Схожої точки зору дотримуються і представники Ірану, при цьому постійно наголошуючи на виведенні іноземних військ з території країни. Виведення військ призведе до послаблення контро-

лю зі сторони одних країн, і посилить контроль інших, за рахунок прямого сусідства. Звісно позиція Ірну суперечить кардинально новій стратегії Барака Обами з тих самих причин.

Про політичний стан у середині країни можна сказати трьома словами — наближаються президентські вибори. При цьому афганський президент Карзай шукає підтримки саме в Росії, щоб переобратися на повторний строк, бо як повідомляє ЗМІ він попав у немилість США. Карзай обрав образ «антиамериканського кандидата», що кардинально відрізняється від його позиції за часів Джорджа Буша. Ханіф Атмар, міністр внутрішніх справ, є ще одним можливим претендентом на пост президента.

НАТО підтримала позицію США щодо Афганістану та Пакистану, також альянс планує направити 5 тис. додаткових військ, але так само, як і США підкреслює тимчасовий характер. На останньому саміті афганське питання займало лікуючі позиції, було прийнято рішення про модернізацію сил безпеки Афганістану.

Як сказала канцлер Німеччини Ангела Меркель: «Афганістан є моментом істини для НАТО». Іспанія та Естонія також мають намір збільшити свій контингент в Афганістані.

Ряд країн надає допомогу уряду Афганістану з метою боротьби з Талібаном, який також не залишається без допомоги зі сторони ряду мілітаристських ісламських режимів, відправляючи ісламських екстремістів на допомогу. Немає кращого способу помститися США ніж Афганістан. Існує така думка, що нав'язана США демократія не відповідає менталітету населення Афганістану, якому більш прийнятна внутрішня диктатура.

Неможливо не торкнутися проблеми наркотиків, яка представляє небезпеку не тільки для населення Афганістану, але і для всього світу в цілому. Постійний ріст виробництва наркотиків змушує поставитися до цієї проблеми серйозно. Афганський опіум, що поставляється на міжнародний ринок, складає 93 % світового виробництва наркотично містких препаратів. Існує багато думок щодо методів боротьби з наркозагрозою, але проблема в тому, що немає однієї стратегії, лінії поведінку, немає бажаних взятися за це беручи на себе додаткове навантаження, так як всі сили задіяні на боротьбу з Талібами (прикладі боротьби). НАТО вважає, що боротися з наркотиками має уряд Афганістану. Ситуація (польові командири, США кошти, хабарі, лояльність, 40 % доходило, самозабезпечення) (безпосередньо командирам, подвійне фінансування, США і талібами). «Нарконаціонал», чистка зверху. Наркоторгівля прикривається релігійними поглядами, як сказав Усам Бен Ладен: «Розповсюдження наркотиків серед амери-

канців і європейців призводить до їх ліквідації, тому виробництво і збут треба розширювати, а не скорочувати. Мусульманам вживання, як відомо, категорично забороняється Кораном».

Як висновок можна сказати тільки одне: проблема Афганістану вирішиться тільки тоді, коли кожна держава перестане діяти виключно у своїх власних егоїстичних інтересах і зробить крок до співпраці.

Література

1. uk.wikipedia.org/wiki/Афганістан — 120k
2. www.afghanistan.ru
3. afghanrepublic.com
4. dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/626199 — 45k
5. ww.utro.ru/articles/2005/12/29/508870.shtml — 86k
6. www.mideast.ru/355/45609 — 61k
7. www.centrasia.ru/newsA.php?st=1154033640 — 35k

А. Кушнір (факультету економіки та управління, V курс)

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті розглядаються основні напрями соціальної сфери, які відіграють визначальну роль у процесі формування людського капіталу.

Мета роботи: дослідити основні напрями та проблеми соціальної сфери та її безпосередній вплив на формування та розвиток людського капіталу.

Актуальність полягає в тому, що сучасна епоха пов'язана з глибокими змінами місця і ролі людини в економіці та суспільстві. Якщо традиційні фактори виробництва примножували фізичні сили людини, то інформація і знання реалізують і примножують її розумовий потенціал, що виявилось в інтелектуалізації виробництва і праці, у появі нових понять — інтелектуальний продукт, інтелектуальна праця, інтелектуальна власність, людський капітал тощо. Людина, яка була лише робочою силою, фактором виробництва, економічною людиною, життя якої визначалося матеріальними потребами та інтересами, нині дедалі більше стає людиною творчою, головним критерієм розвитку економіки і суспільства. На жаль, ні проблеми людини в сучасному її розумінні,

ні проблеми людського капіталу не відбиваються, в достатній мірі в соціальній політиці країни, а це суперечить реаліям життя, потребам цілеспрямованого розвитку економіки і суспільства в цілому.

Соціальна сфера — природне середовище для формування, розвитку та накопичення людського капіталу суспільства. Тому ступінь і рівень розкриття її потенціалу не тільки відображають можливості соціального розвитку, а й впливають на економічну ситуацію, визначають перспективи господарського розвитку.

В першу чергу до традиційних галузей, що формує людський капітал, відносять освіту, охорону здоров'я та соціальне страхування.

В час економічної кризи та соціальної нестабільності, проблема соціального захисту та забезпечення набуває вкрай гострого характеру. Також доводиться визнати, що проведення необхідних змін у соціальній політиці впирається в ряд чинників, що перешкоджають її ефективній реалізації. Серед них провідними можна визнати: збереження сформованого відношення до соціальної сфери як до непродуктивної, яка породжує більшість інших проблем; відсутність єдиного добре продуманого і розробленого реального проекту перетворення соціальної сфери; недостатнім фінансування соціальних програм; особливості менталітету населення країни, незацікавленість правлячої та бізнес-«еліти» в пріоритетному розвитку соціальної сфери, так як це в першу чергу вимагає відмови від фінансових і матеріальних егоїстичних інтересів.

Однією з провідних проблем є недостатнє і неефективне фінансування соціальної сфери. У той же час, якщо звернутися до світової практики, то рівень розвитку країни знаходиться в прямій залежності від вкладень у соціальну сферу. Мова йде про наукові, освітні, культурні, охорону здоров'я та інші пов'язанні з ними процеси. Той, хто вкладає кошти саме на ці цілі, той дивиться у майбутнє.

Отже, основна мета результату функціонування соціальної сфери — забезпечення можливостей розвитку потенціалу кожної людини та, як наслідок, усього суспільства, а також зниження настання ризикових ситуацій поряд зі зниженням їх негативних наслідків.

Найважливішими напрямками формування людського капіталу в соціальній сфері трансформаційного суспільства стають: запобігання подальшій деградації фізичної, інтелектуальної та соціальної складових людського капіталу; забезпечення рівного доступу всіх членів суспільства до необхідних для розвитку ресурсів; сприяння активній участі самого індивідуума в цьому процесі і соціального вирівнювання; зниження соціальної напруженості, розвиток інститутів громадянського суспільства. Для

цього необхідно усвідомлення на рівні держави пріоритетного значення соціальної сфери для формування ринкової економіки сучасної інноваційної та соціальної спрямованості, проведення відповідної короткострокової та довгострокової політики розвитку основних напрямків відтворення людського капіталу. В основних соціальних орієнтирах бюджету 2009 року запланований ряд соціальних видатків, котрі б мали покращити ситуацію, але це лише на папері, реальне життя потребує набагато більших вкладень, і не лише у фінансовому вираженні.

Література

1. Ильинский И. В. Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном воспроизводстве. — СПб.: СПбУЭФ, 1996.
2. Павлишенко М. Болонський процес — кадри для Європи чи європейський рівень вітчизняного фахівця? // Віче. — 2005. — № 11.
3. Скрипниченко М. І., Дем'яненко. Модель прогнозування і регулювання рівня життя в Україні // Економіка України. — 1997. — № 7. — С. 30—36.
4. Хайек Ф. Дорога к рабству. — М.: Экономика, 1992.
5. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі // Економіка України. — 2009. — № 4. — С. 15.
6. Шавель Сергей Александрович. Социальная сфера общества и личность» (1988).
7. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. 1964.
8. Shultz T. Investment in Human Capital. — N.Y., L., 1971.
9. www.rada.gov.ua

О. С. Лахтунова (ф-т юридичний, IV курс)

СУЧАСНИЙ СТАН ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

В Україні тривають процеси реформування державного управління, тому нині постають завдання з удосконалення економічної, соціальної, політичної та гуманітарної сфер, подолання глибоких деформацій, що виникли на початковому етапі трансформаційного процесу. Їх реалізація потребує формування сильної держави, активізації її регулювальних функцій. І на сьогодні не викликає сумніву той факт, що ефективна економічна конкурен-

ція є життєво необхідною передумовою ринкової економіки України, укріплення її позицій на міжнародній арені, а захист вільної конкуренції у підприємницькій діяльності є одним з основних пріоритетів соціально-економічної політики держави та одним із головних завдань Антимонопольного комітету України.

Тому з впевненістю можна констатувати, що на сьогодні в Україні, як країні з перехідною економікою, створено правові та організаційні засади конкурентної політики, основою якої є закріплений у ст. 42 Конституції України принцип державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, побудовано структуру органів державної влади, що забезпечують реалізацію норм законодавства про захист економічної конкуренції, контроль за його дотриманням.

На даний час правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин, ґрунтуються на нормах, установлених Конституцією України, і складаються із законів України «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист від недобросовісної конкуренції», інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до цих законів.

Тому, Антимонопольне законодавство України, перебуваючи у стадії інтенсивного розвитку, пройшло один із найважливіших своїх етапів — перехід від захисту суб'єктів господарювання та споживачів від проявів монополізму до захисту економічної конкуренції як основної цінності та передумови існування демократичного суспільства.

А державна політика у сфері розвитку економічної конкуренції та обмеження монополізму в господарській діяльності, здійснення заходів щодо демонополізації економіки, фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, консультативної та іншої підтримки суб'єктів господарювання, які сприяють розвитку конкуренції, здійснюється уповноваженими органами державної влади, органами місцевого самоврядування та органами адміністративно-господарського управління та контролю, які зобов'язані сприяти розвитку конкуренції та не вчиняти будь-яких неправомірних дій, що можуть мати негативний вплив на конкуренцію. Органи влади, органи місцевого самоврядування, органи адміністративно-господарського управління та контролю зобов'язані сприяти Антимонопольному комітету України у здійсненні його повноважень у сфері підтримки й захисту економічної конкуренції, об-

меження монополізму та контролю за додержанням законодавства про захист економічної конкуренції.

Тепер зупинимося на правовій основі економічної конкуренції, яка розкрита в Законі України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 року, що визначає економічну конкуренцію як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

Завдяки вжитим заходам щодо демонополізації економіки, створенню системи захисту конкуренції в підприємницькій діяльності частка монопольного сектора в економіці країни помітно знизилася, адже специфіка економіки України на час здобуття нею незалежності відрізнялася одним з найвищих рівнів концентрації та централізації виробництва, його монополізацією. Зараз же у більшості галузей промисловості, сільського господарства все активніше формуються конкурентні відносини. За твердженням закордонних спостерігачів, в цілому законодавство України у сфері конкуренції сьогодні відповідає світовим стандартам.

На тлі прийняття 20.03.2008 року Верховною Радою України Закону України, згідно із яким Закон «Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти», втратив свою чинність, очевидно стає необхідність першочергового законодавчого закріплення застосування конкурсних засад при закупівлі суб'єктами природних монополій сировини, матеріалів, устаткування у відповідності до світових стандартів, зокрема COT.

У наш час назріла також нагальна необхідність переглянути положення законодавства, за яких державні органи одночасно здійснюють на певному ринку господарську діяльність і функції державного регулювання. Фактично, органи Антимонопольного комітету України змушені шляхом застосування санкцій компенсувати недоліки регулювання суб'єктів природних монополій, тим самим підміняючи регуляторні органи, що взагалі суперечить світовій конкурентній практиці.

Доопрацювання, відповідно до досвіду західноєвропейських держав, потребує і процесуальне законодавство України щодо повноважень Антимонопольного комітету в процесі здійснення ним перевірок суб'єктів господарювання. Таким чином, пріоритетним напрямом удосконалення законодавства про захист економічної конкуренції сьогодні є посилення і розвиток існуючих

конкурентних відносин, підвищення їх якості, сприяння впровадженню інвестиційно-інноваційної моделі конкурування господарюючих суб'єктів.

Підводячи підсумок дослідження даної проблематики економічної конкуренції, Україна хоче бачити себе повноправним членом ЄС. Політичні та економічні досягнення останніх років сприяли формуванню цієї позиції в українському суспільстві: взято курс на вдосконалення національної правової системи. За таких умов розбудова ефективного економічного простору в Україні шляхом удосконалення нормативно-правової бази та певного реформування інституційної системи здатна перетворити нашу державу, у дійсно сильну, динамічну, інвестиційно привабливу країну із соціально орієнтованою ринковою економікою. А відтак будуть створені умови для її майбутньої успішної інтеграції у світову економічну систему.

Література

1. Звіт АМКУ за 2007 рік / Антимонопольний комітет України [Електрон. ресурс] / Режим доступу: www.amc.gov.ua
2. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. — К.: НІС, 2006. — 368 с.
3. Біла книга: вдосконалення системи тарифного регулювання суб'єктів природних монополій // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. — № 4. — С. 5.

Д. О. Ленін (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, 5 курс)

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА МВФ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

На сьогоднішній день великою проблемою для України є криза платіжного балансу, що розвивається з 2005 року. Дефіцит зовнішньої торгівлі в 2005-му складав \$ 1,135 млрд, в 2008-му — до \$ 10,572 млрд, а в 2009 році, як очікується, перевищить \$ 21 млрд. Але якщо в 2005 році цей дефіцит ще перекривався позитивним балансом послуг і поточними трансфертами валютних надходжень з-за кордону і рахунок поточних операцій платіжного балансу для України залишався позитивним, то з 2006 року цей рахунок став негативним \$ 1,618 млрд, у 2007-му він досяг

\$ 5,918 млрд, а за перше півріччя 2008 року — \$ 6,789 млрд. Перекрити негативний баланс рахунку поточних операцій країна може тільки тимчасово і за рахунок зовнішнього фінансування: або нарощуванням зовнішніх запозичень, або іноземними інвестиціями, зокрема залученням спекулятивного капіталу високими процентними ставками. Нещодавно виявилось, що Україна до теперішнього часу заборговувала іноземним кредиторам \$100 млрд, зокрема \$ 15 млрд — борг держави і \$ 85 млрд — борги приватного сектора. Авторитетні іноземні експерти оцінюють потребу України в зовнішніх позиках у 2009 році в \$ 55 млрд. Отже, радіти обіцяному кредиту МВФ в \$ 16,5 млрд немає сенсу — тільки збільшимо вдвічі державний борг.

Статутний капітал МВФ до недавнього складав 250 млн доларів США, але 2 квітня за підсумками саміту великої двадцятки в Лондоні було вирішено виділити більше трильйона доларів Міжнародному валютному фонду (МВФ) на підтримку світової економіки. Про це пише Bloomberg. Лідери G20 домовилися про сумісне фінансування МВФ на \$ 750 млрд. Крім того, цей міжнародний фінансовий інститут отримає ще \$ 250 млрд в СПЗ. За останні 6 місяців МВФ схвалив виділення більш ніж \$ 55 млрд допомоги таким державам, як Україна, Ісландія і Пакистан. Світовий банк та інші кредитори, що надають фінансову допомогу найбільш бідним державам, отримають \$ 100 млрд, а ще \$ 250 млрд буде направлено на підтримку світової торгівлі. МВФ і Світовий банк були утворені в 1944 році для того, щоб допомогти державам відновити економіку після Другої світової війни. Це — наймасштабніше в історії збільшення ресурсів міжнародних інститутів. Японія, Євросоюз і Китай погодилися «влити» перші \$ 250 млрд в МВФ. Решта засобів буде надана іншими державами. \$ 250 млрд в СПЗ дозволить державам отримувати кошти безпосередньо від МВФ без необхідності вносити зміни до національної економічної політики, що часто є невід'ємною умовою отримання подібних кредитів. Засоби виплачуватимуться пропорційно внеску держав у МВФ. Багатим державам буде дозволено перенаправляти частину своїх коштів для допомоги бідним націям. Як показує історія, МВФ ніколи просто так не видавала міжнародні кредити. Після другої Світової Війни в США утворилася надмірна інфляційна грошова маса, яка і послужила першим траншем для поствоєнної Європи. Для США, незважаючи на всі попередні економічні і фінансові досягнення та здобутки, цей момент в історії країни став переломним. Країна не тільки позбавилася, від зайвих грошей, вона ще їх дала під відсотки, перетворивши свою націю-

нальну валюту на світову. Сьогодні ми спостерігаємо аналогічну ситуацію. Багато фінансистів і економісти порівнюють нинішню кризу з кризою 30-х — це невірна думка. Головна відмінність у цих міжнародних кризах в тому, що першу кризу не охоплював СРСР, оскільки економіка була закритою, а також в 30-х роках ФРС не проводила таку значну емісію долара як зараз. Ситуація повторюється. Знову створена надмірна маса 840 млрд доларів США на боротьбу з кризою в штатах плюс зовнішній борг США (приблизно 11,5 трлн доларів США). Проаналізувавши дану ситуацію, мимоволі занурюєшся в сумніви з приводу ліквідності даної резервної валюти і необхідності в отриманні кредиту у цій валюті. Так, звичайно, населення України бачить силу навіть у вмираючому доларі, що, до речі, на **руку США** і підвищує ліквідність їх валюти. Доцільним кредит МВФ міг бути тільки в кінці літа відразу після обвалу одного з найбільшого банків України. Це б допомогло зберегти довіру мас до банківської системи України. Свій кредит Міжнародний валютний фонд видає під виконання меморандуму про економічну і фінансову політику, узгодженого між експертами МВФ, НБУ і уряду. Документ торкається трьох політик: грошово-кредитної, по відношенню до фінансового сектора і податково-бюджетної. Суть меморандуму — відмова України від економічного суверенітету. Всі ключові рішення в найближчі три роки, починаючи від розробки і виконання бюджету і закінчуючи встановленням цін на енергоносії, держава прийматиме тільки після їх узгодження з МВФ. Фонд вимагає від Нацбанку проводити жорстоку грошово-кредитну політику. У меморандумі міститься норма про недопущення дефіциту поточного рахунку більш 1—2 відсотків ВВП. В умовах зниження цін на товари українського експорту це означає, що наступного року імпорт в нашу країну скоротиться як мінімум на 30 %. У разі подальшого падіння цін на метал, зерно і добрива можна прогнозувати скорочення імпорту удвічі. Це неминуче приведе до відновлення дефіциту радянського зразка, коли у продажу було мало побутової техніки або одягу іноземного виробництва. Ситуація посилиться відміною валютного коридору і вільним ринковим курсоутворенням, що означатиме глибоку девальвацію і приведе до повернення давно забутої не стабільності валютних курсів. При такій свободі валютного курсу сенс позики у МВФ втрачається. Річ у тому, що 16,5 млрд доларів надаються не відразу, а траншами близько двох мільярдів доларів у квартал. Проте така сума — це об'єм торгів на міжбанку за два-три дні. Таким чином, надання таких засобів майже не вплине ні на стабіль-

ність валютного курсу, ні на вирівнювання платіжного балансу. Ринок їх просто не помітить, особливо якщо врахувати, що в меморандумі НБУ забороняється знижувати золотовалютні резерви. Тобто для отримання 16 млрд доларів Інститутська повинна відмовитися від використання тих, що в неї є, понад 30 млрд. доларів, резервів і обрушити гривню. Економічний сенс такої операції зрозумілий, ймовірно, лише експертам МВФ. Логічний засіб боротьби з рецесією зниження податків. Саме по цьому шляху вже пішли США, Японія і деякі країни Європи, які різко понизили рівень оподаткування для банків і підприємств. МВФ рекомендує нам щось протилежне: підвищити рівень фіскального тиску на економіку. Тобто не знижувати, а підвищувати податки. Більш того, норми урядового законопроекту про підвищення акцизів і транспортного податку з'явилися в проекті на вимогу експертів МВФ. Реалізація цих положень приведе до розповсюдження кризи на всю економіку. Ще більше посилять кризову ситуацію в економіці виконання рекомендацій у бюджетній сфері. Стимулювання бюджетних витрат, так само, як і зниження податків, сприяє боротьбі з рецесією. Витрати бюджетників, державні замовлення і надання державних гарантій на реалізацію інвестиційних проектів дозволять пожвавити внутрішній попит і не допустити спаду в економіці. Виробники вже просили уряд не допомагати металургам, а розвивати внутрішній попит на метал, зокрема, вкладаючи засоби в будівництво магістралей і підготовку до Євро-2012. Негативні наслідки недотримання рекомендацій МВФ — зростання державного боргу і бюджетного дефіциту — нівелюються позитивним економічним ефектом. Тим часом, валютний фонд радить затвердити бюджет наступного року з профіцитом, не збільшувати державний борг і скоротити соціальні витрати. Ці заходи мали б сенс, якби Україна зіткнулася з фінансовою кризою, пов'язаною з перегрівом економіки. Такі кроки зробив минулого року Китай, щоб зменшити темпи зростання реального ВВП з 11—12 до дев'яти-десяти відсотків. Проте бюджетний профіцит і зменшення державних інвестицій лише посилять назріваючу економічну кризу, пов'язану з падінням цін на сировинні товари. Саме тому більшість економічно розвинених країн зараз різко збільшують розмір державного боргу, зокрема, США тільки за останні два місяці збільшили державний борг майже на один трлн доларів.

Залишається тільки додати, що програма боротьби України з економічною кризою була написана в 2008 році і опублікована на сайті міністерства економіки України. У неї були включені всі найбільш актуальні аспекти боротьби з проявами світової кризи,

але з не зрозумілої причини наша держава й досі довіряє зарубіжним фахівцям. Для України в ситуації, що склалася, є тільки один вихід — скористатися кризою для створення конкурентоздатної країни — лідера свого регіону. Для цього є всі можливості.

І не варто забувати про найголовнішу властивість грошей — «гроші є грошима — унікальним товаром обміну і еквівалентом товарів до тих пір, поки ними згодні обмінюватися».

Література

1. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В. П. Колесова и д-ра экон. наук, проф. М. И. Осьмовой. 2001.
2. Статистичні данні МВФ.
3. Статистичні данні НБУ.

В. О. Литвин (ф-т економіки та управління, IV курс)

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Інвестиційні проекти сьогодні характеризуються невизначеністю та пов'язані з високим ризиком. Для врахування цих особливостей при оцінюванні проектів може бути застосований метод реальних опціонів.

Сутність реальних опціонів полягає в тому, що вони дають право, але не зобов'язання, на купівлю чи продаж базового активу у певному об'ємі за фіксованою ціною (ціною виконання) на певну дату. Вони відображають цінність управлінської гнучкості адаптації стратегічних рішень у відповідь на непередбачувані обставини. Спосіб оцінки методом опціонів у сфері інвестиційних проектів ґрунтується на тому, що існують деякі переломні точки, у яких власник вирішує — виконувати його чи ні.

В результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що використання методу реальних опціонів доцільне за таких умов:

1. Результат проекту має високий ступінь невизначеності. Тому важливою стає можливість відкладення початкових або подальших інвестицій, коли буде зібрано достатньо необхідної інформації. При цьому компанія, що реалізує інвестиційний проект, повинна володіти унікальними активами, щоб бути впевненою, що інші компанії не займуть її нішу (таку можливість дають патенти, власні розробки, унікальні технології).

2. Менеджмент компанії здатний приймати гнучкі управлінські рішення з появою нових даних по проекту, що суттєво може змінити початкові умови. Тому інвестиційні проекти набувають такої важливої особливості як гнучкість. Вона може мати місце у таких випадках, якщо:

- є велика ймовірність одержання нової інформації з часом;
- великий ступінь управлінської гнучкості, що дозволяє менеджерам адекватно реагувати на нову інформацію;
- NPV близький до нуля та проект не має явних переваг чи очевидних недоліків.

Залежно від ситуації реалізації інвестиційного проекту, а також від його особливостей, можуть бути використанні різні види опціонів (рис. 1).



Рис. 1. Умови застосування опціонів для проектів з різними характеристиками

Головна практична цінність теорії реальних опціонів полягає в тому, що вони дозволяють більш адекватно оцінити переваги та недоліки проекту з урахуванням різних сценаріїв розвитку. Для оцінки реальних опціонів використовують два основні методи: модель оцінки вартості опціонів Блека-Шоулза-Мертон та біноміальна модель.

Здійснивши оцінювання проекту створення виробничих потужностей і інфраструктури теплової електростанції традиційним методом NPV та методом реальних опціонів виявилось, що укла-

дання опіонної угоди може збільшити вартість проекту, а також і зробити його прибутком навіть за песимістичним сценарієм розвитку (рис. 2).

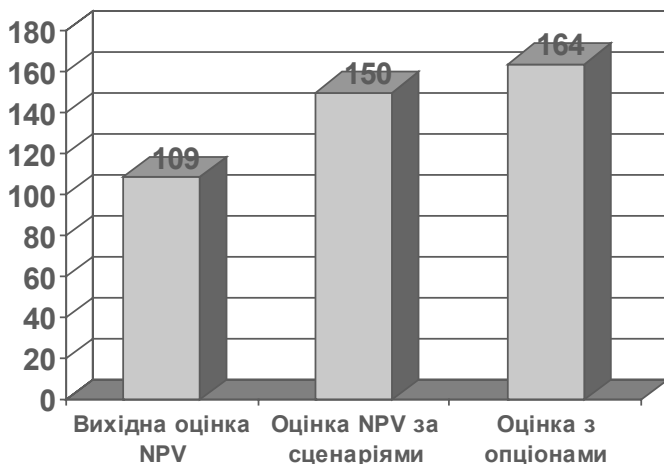


Рис. 2. Оцінка інвестиційного проекту спорудження теплової електростанції різними методами

Метод реальних опціонів припускає принципово новий підхід в оцінюванні інвестиційних проектів. Невизначеність залишається, а менеджмент із часом підлаштовується до ситуації, що змінюється. Використання методу реальних опціонів дає можливість змінювати і приймати оптимальні рішення впродовж всього життєвого циклу проекту. Відбувається зміна принципів: замість звичного «бійся невизначеності і мінімізуй капіталовкладення» починає застосовуватися новий — «використовуй невизначеність і навчайся вчитися». Проте, оцінка реальних опціонів повинна розглядатися не як альтернатива, а, скоріше, як доповнення до методу NPV, уточнюючи оцінки, отримані традиційним дисконтуванням грошових потоків.

Література

1. Copeland T., Koller T., Murrin J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. — McKinsey & Company Inc.; 3 edition, 2000.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 1324 с.

3. Кит Лесли, Макс Майклс. Реальная сила реальных опционов // Весник McKinsey: Теория и практика управления. — 2002. — № 1. — С. 16—31.

4. Мертенс А. Цена возможности: Реальные опционы в стратегических решениях // &Стратегии. — 2004. — № 5. — С. 34—40.

Н. А. Литвин (фінансово-економічний факультет, III курс)

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Одним із найважливіших чинників економічного зростання економіки є створення та функціонування надійної і потужної банківської системи. Банківська система будь-якої країни віддзеркалює її соціально-економічний уклад, механізми товарно-грошових відносин, соціально-політичний розвиток.

Банківська система України пройшла складний шлях свого становлення та розвитку і до кризи була найбільш життєздатною, розвиненою ринковою сферою. Процес становлення банківської системи незалежної України розпочався на початку 90-х років ХХ ст. і тривав протягом 1991—1992 рр.

Важливим кроком на шляху становлення банківської системи було створення Національного банку України.

Головним завданням у забезпеченні проведення самостійної економічної політики в умовах державної незалежності було введення в обіг національної грошової одиниці. Цей крок дозволив запустити власний механізм саморегулювання, захистити економіку України від напливу товарно незабезпечених інфляційних карбованців, проводити незалежну політику цін. У зв'язку з цим одразу після створення НБУ розпочалася підготовка до запровадження національної валюти — гривні.

Виходячи з макроекономічної ситуації, грошово-кредитної політики, фінансового стану банків можна виділити певні етапи розвитку банківської системи України:

Перший етап — 1991—1995 рр. На цьому етапі створено дворівневу банківську систему: на першому рівні — Центральний банк, на другому — комерційні банки. Банківська система набула ринкових ознак, відбувся перехід від повної монополізації державою банківської системи до створення системи комерційних банків, було створено національну платіжну систему з використанням новітніх комп'ютерних технологій.

На початковому етапі створення банківської системи спостерігалося стрімке зростання кількості банків (так званий «банківський бум») в умовах однієї з найвищих у світі гіперінфляції. На кінець 1995 р. в Україні було зареєстровано 230 банків, з них 2 — державні (Ощадний та Укресімбанк). (станом на 01.03.09 в Україні існувало 199 банків, з них 185 діючих. Відношення капіталу банків до ВВП складало лише 2,9 %; заборгованість за кредитами, наданими банками, до ВВП — 7,5 %, вклади населення до ВВП — 1,1 % (табл. 1).

Таблиця 1

**ВІДНОШЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО ВВП, %**

Показник	01.01.1996	01.01.1999	01.01.2000	01.01.2005	01.01.2009
Капітал	2,9	4,7	3,4	5,3	12,5
Кредитний портфель	7,5	10,8	10,8	28,1	83,4
Вклади населення	1,1	3,0	3,3	11,9	22,4
Активи	—	19,9	20,9	40,9	97,5
Зобов'язання	—	14,5	15,1	33,5	84,9

Другий етап — 1996—1998 рр. (до фінансової кризи). Вдале проведення грошової реформи, подолання гіперінфляції створили необхідні умови для відносної фінансової стабілізації банківської системи, її фінансового оздоровлення через підвищення капіталізації. При цьому незадовільний фінансовий стан багатьох комерційних банків спонукав банківський нагляд активізувати діяльність по фінансовому оздоровленню та ліквідації банків, що сприяло хвилі ліквідації.

Третій етап — 1998 (після фінансової кризи) — 01.01.2000 р. На цьому етапі в умовах подолання фінансової кризи продовжувалася розбудова банківської системи. Перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку дозволив об'єктивніше оцінювати фінансовий стан банків та посилити контроль за банками. Наслідками фінансової кризи і свідченням низької фінансової стійкості банківської системи стали зниження рівня капіталізації банківської системи та значне знецінення, втрати капіталу українських банків у період девальвації гривні у 1998 р. (на 964 млн дол. США або на 46,1 %). Відношення капіталу до ВВП порівняно з докризовим періодом зменшилося з 4,7 до 3,4 %.

Дані щодо кількості банків в Україні

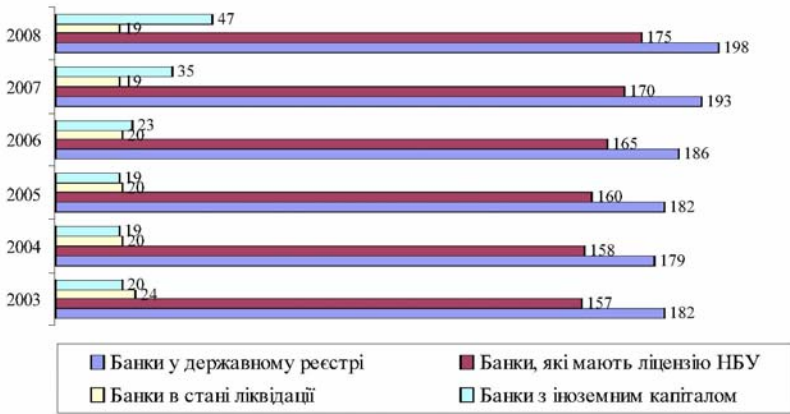


Рис. 1. Діаграма щодо кількості банків в Україні

IV етап — з 2000 р. до теперішнього часу. За останні 8 років в умовах економічного піднесення в Україні, помірної інфляції, стабільності національної грошової одиниці та валютного курсу банківська система України досягнула певного прогресу. Доказом позитивних кількісних та якісних змін у банківській системі є динамічне зростання основних її параметрів, підвищення рівня капіталізації, зниження рівня проблемності, підвищення рівня довіри, покращення кількісної структури банківської системи.

Визначальною тенденцією цього періоду розвитку банківської системи є динамічне зростання обсягів активних операцій банків, висока кредитна активність банків, так званий «кредитний бум» (рис. 2).

Таким чином, на основі вищевикладеного можна зробити висновок, що для банківської системи України характерний екстенсивний шлях розвитку, за якого кількісні параметри зростання банківської системи в кілька разів перевищують зростання таких якісних параметрів, як рівень капіталізації, рентабельності, фінансової стійкості.

Забезпечення подальшого розвитку банківської системи в першу чергу залежить від подальшого вдосконалення грошово-кредитної політики. Головною метою діяльності Національного банку є забезпечення стабільності національної валюти — гривні. Стабільність гривні — це запорука надійності та ліквідності банків України. Цьому підпорядковані закономірності розвитку банківської системи України, якщо гривня стабільна — то ці всі закони і закономірності діють.

Динаміка кредитів, наданих фізичним особам, та темпи їх приросту в національній та іноземній валютах

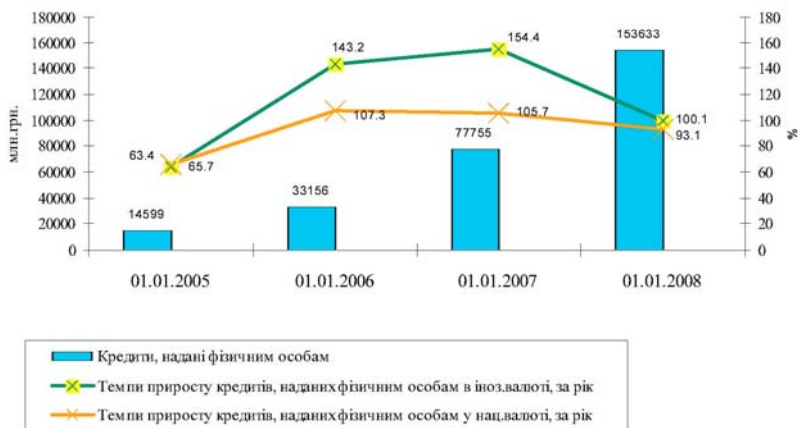


Рис. 2. Діаграма кредитів наданих фізичним особам

Література

1. Бюлетень НБУ / Галь В. М. — 2008. — № 12. — С. 62—63.
2. Особливості становлення та розвитку банківської системи України / Карчева Г. Т. // Економіка і прогнозування. — 2005. — № 2. — С. 93—102.
3. Становлення банківської системи незалежної України / Матвієнко П. В. // Економіка та держава. — 2007. — № 5. — С. 53—57.
4. <http://www.bank.gov.ua/>

Т. П. Магурчак (ф-т фінансово-економічний, IV курс)

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ НАУКИ В УКРАЇНІ

Аналітики довели, що до певного рівня наукоємності ВВП наука залишається витратною галуззю, бо на низькому рівні фінансування вона може реалізувати лише ті свої функції, які не пов'язані з забезпеченням економічного зростання. Економічна віддача починається після досягнення критичного рівня наукоємності ВВП, що, зокрема для такої країни, як Україна, становить не менше 1,7—2,0 % від ВВП. Саме тому цей рівень видатків на

науку закладено в Концепцію науково-технологічного й інноваційного розвитку України, а також у закон «Про наукову й науково-технічну діяльність». Тобто в законі, який діє ще з 1992 року, чітко прописується мінімальний рівень бюджетного фінансування витрат на науку.

Проте в цьому році плануються зміни до чинного Закону. Норма щодо видатків на науку у розмірі 1,7 % ВВП, яка, практично, ніколи не виконувалася, що можна побачити з рис 1, замінюється на зобов'язання держави забезпечити поступове наближення до цього показника [1].

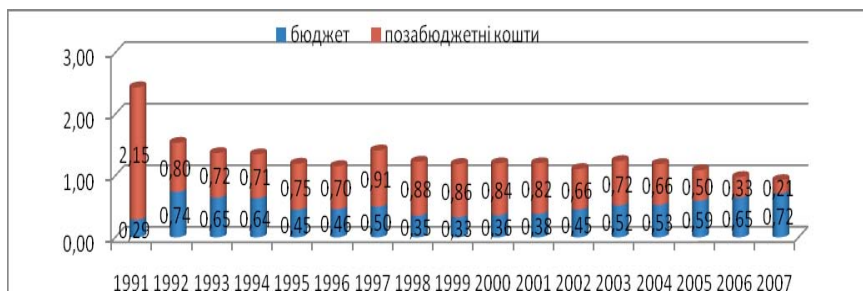


Рис. 1. Обсяги фінансування науки у розрізі бюджетних і позабюджетних коштів у % до ВВП [4—6]

З рис. 1 також можна побачити співвідношення між бюджетним і позабюджетним фінансуванням науки в Україні протягом 1991—2007 років у % до ВВП. Отже враховуючи всі джерела, фінансове забезпечення НТ сфери складає зараз близько 1,1 % ВВП в Україні, що у 2—3 рази менше, ніж у середньому в Європі, США чи Японії.

Проте всупереч поширеній у суспільстві думці, бюджетне фінансування науки з кожним роком збільшується. Але слід врахувати той факт, що переважна частина такого збільшення спрямовується на підвищення посадових окладів відповідно до зростання в країні мінімальної заробітної плати, оплати комунальних послуг тощо. Загалом, в Академії Наук України близько 70 % фінансування з Державного бюджету України витрачається на заробітну плату і виплату нарахувань на неї і протягом останніх років ця частка витрат зростає [3].

Вважається, що Україна в змозі виконувати фундаментальні розробки на рівні розвинених держав світу за відповідних змін у структурному розподілі наукових кадрів. У 2008 р. значна частка, а саме 62,8 %, загальної чисельності докторів наук України пра-

цювала у ВНЗ, 27,9 % — у науково-дослідних інститутах; 1,5 % — в апараті управління міністерств, відомств, і лише 0,2 % учених припадає на промисловий сегмент. Для порівняння: у США понад 70 % науки зосереджено в компаніях, у Японії — понад 90 %. Наднизький у нас також рівень впровадження: із 40 тис. виконуваних розробок щорічно використовується у виробництві тільки до 16 % [2, 5].

Як стверджує авторитетний журнал NATURE, 43 тисяч працюючих у НАНУ науковців та обслуговуючого персоналу створюють якісної наукової продукції втричі менш, ніж 10,5 тисяч працівників Манчестерського університету, який посідає гідне місце у десятці кращих університетів світу [2].

Тож сьогодні в абсолютному вираженні вчені України мають менше вагомих результатів, ніж розвинені країни. Проте якщо розглядати ефективність наукової праці як економічну категорію, то побачимо, що за кількістю важливих для вітчизняної економіки наукових результатів на одиницю державних фінансових витрат українські вчені навіть випереджають досягнення багатьох розвинених країн. Це твердження підтверджують численні ентузіасти науки, які майже в неможливих умовах отримують і наукові досягнення, і практичні розробки світового рівня.

Зважаючи на проведений аналіз проблем бюджетного фінансування науки в Україні можна сформулювати наступні пропозиції, щодо їх вирішення:

- суттєво скоротити кількість наукових проектів і зосередити кошти в найперспективніших галузях, що забезпечують інноваційний розвиток економіки;
- змінювати пропорції серед джерел фінансового забезпечення науки на користь небюджетних фондів, до участі в яких необхідно активно залучати приватний капітал, комерційні банки тощо;
- необхідно максимально інтегруватися у світовий науковий простір і водночас максимально захищати й примножувати національний простір технологій.

Лише це дасть перспективу розвитку для нашої держави.

Література

1. Про наукову та науково-технічну діяльність: Закон України від 13 грудня 1991 р. № 1977-ХІІ.
2. О. Габович, В. Кузнєцов. Українська наука: від сьогоднішньої культури до майбутнього паралічу // Економіст. — 2008. — № 1.
3. Короткий Річний Звіт 2007: Національна Академія Наук України. — К.: Март, 2008.

4. <http://www.minfin.gov.ua> Звіти про виконання Державного бюджету України з 2003 по 2008 рр.
5. www.ukrstat.gov.ua/ Наукова та науково-технічна діяльність 1990–2007 рр.
6. <http://h.ua/story/147994/> Я. С. Яцків. Науково-технологічна сфера України. Загальностатистичні дані та спроба передбачення

Р. О. Мазур (факультет економіки та управління, 1 курс)

ТРАДИЦІЙНЕ КУМІВСТВО ЯК РІЗНОВИД КОРУПЦІЇ: ПОЛІТЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

За історичного людського пристосування до різноманітних умов людина навчилася здійснювати будь-які суб'єктивно-вигідні операції латентно, уникаючи відкритих профанацій. Але сучасна форма врегулювання і встановлення політико-економічних угод визначила, що пертурбація знову впливає назовні, а одіозність стає так званим чорним піаром, що акумулює увагу тих мас, які сприяють здійсненню та укладанню цих самих угод. Шкода лише, що ці угоди нарощують гегемонію лише для вузького кола зацікавлених, нехтуючи інтересами більшої кількості населення.

Корупція — феномен не світової історії, а останнього століття, пов'язаний з тим, що у повоєнному західному світі склалися нові традиції взаємовідносин капіталізму з представницькою демократією, відповідно, сформувалися і норми взаємовідносин між бізнесом та політичними інститутами. Згодом цей безпрецедентний статус-кво став домінуючим правилом як політичних, так і економічних взаємозв'язків. Відповідно виділяють низову, верховну (бюрократична) корупції та так звану корупцію з «захватом суспільства» (політична). Гіпотетично, якщо низова корупція історично виростає переважно із соціальної нерівності, то верховна — через безкарність та постійні крадіжки, започаткування яких, до речі, інкримінують першому президенту незалежної Батьківщини.

Слід зазначити, що корупція з «захватом суспільства» відображає передачу хабарів з метою впливу на опрацювання і отримання інститутів, що в реальному житті межує з лобізмом, який за змістом являє собою механізм узгодження економічних інтересів держави та бізнесу. У ході дослідження механізму використання закону про лобізм, ми помітили його опортуністичний характер у Японії. Задля забезпечення прозорих та відкритих політико-економічних актів, у цій країні побудована модель відкритого лобізму.

Існують думки, що корупція в українському суспільстві закладена генетично. Адже усім відомий трюїзм українського кумівства, коли довіра до ближнього може превілювати над правом. Таким чином, кумівство являється особливістю формування українських консорцій, що разом із традицією колективного кар'єризму українців можуть бути темою дискусій щодо «корупції у крові» або неекономічних елементів конкурентного капіталізму.

Фактично, корупція впливає на усі сфери економіки країни. Її провокує масова «тінізація» економічного сектору України, що є економічним підґрунтям корумпованих зв'язків, та частка якої в Україні зрівнялася з офіційною економікою і складає 45—60 %. Та на мій погляд, зв'язок між корупцією та тіньовою економікою — не найголовніша проблема. Так, тіньову економіку використовують у корупційних схемах, однак досить часто корупція направлена на отримання прибутку, який можна легалізувати, і це — куди небезпечніше. Тому що саме такі дії створюють нерівні умови, різко змінюють ситуацію серед інвесторів, розрушують конкуренцію.

Загалом, корупція породжує негативний ефект у економіці, а саме:

- перерозподіляє особисті доходи, витісняє індивідів з низькими доходами із сфер використання державних послуг, знижує їх якість та ініціює соціальні конфлікти;
- переводить бюджет у руки фірм, викривлює структуру державних витрат на користь високо витратних проектів у збиток існуючої інфраструктури;
- знижує якість реформ державного сектору;
- перерозподіляє витратні повноваження, зміщує цілі управління на користь інтересів вузької групи;
- погіршує якість захисту прав власності контрактів, сприяє росту адміністративних бар'єрів.

Задля викорінення корупції не вистачить лише інституційних реформ, підвищення освітнього рівня населення, зрілості бізнесу, впровадження стратегій. Адже головний рецепт не у боротьбі з корупцією, а у створенні ефективного, цілісного, комплексного законодавства та правової бази, які будуть адекватними задачам конкуруючої економіки, без преференцій, і головне — з виконанням диктату законів перш за все вищих ієрархічних структур. І, звичайно, цей шлях призведе до скорочення того, що зараз державні чиновники називають тіньовою економікою. Чим логічніше, комплексніше буде забезпечена правом економічна діяльність, тим менше у неї буде тіньових сторін. В тіні залишаться лише аморальні, злочинні види діяльності.

Література

1. Григорьев Л., Овчинников М. Коррупция как препятствие модернизации: Институциональный подход. — 2007. — С. 23—39.
2. Корнай Я., Маскин Э., Ролан Ж. Осмысливая феномен мягких бюджетных ограничений// Вопросы экономики. — 2004. — № 11—12.
3. Bromley D. W. Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy. N.Y., 1989. — P. 130.
4. Shah A. Tailoring the Fight Against Corruption to the Country Circumstances. World Bank., 2007. — P. 233—254.
5. Tanzi V. Corruption around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures IMF Working Paper WP, 1998. — P. 3.

М. В. Маковська (кредитно-економічний факультет, III курс)

АНАЛІЗ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

В умовах економічної кризи, яка охоплює вже всі сфери життя суспільства, виникає необхідність запровадження відповідних заходів, які спроможні зменшити наслідки світової фінансової кризи. Одним із засобів подолання кризових явищ є активізація кредитування реального сектору економіки. При цьому, оскільки банки займають провідне місце за обсягами та можливостями залучення та розміщення кредитних ресурсів, а також володіють монополією на емісію грошей, то саме їх процентна політика відіграє значну роль у цьому процесі.

Процентна політика включає заходи щодо встановлення оптимальних процентних ставок, що здійснюються з метою забезпечення рентабельності кредитних операцій комерційного банку та мінімізації ризиків, що виникають при цьому. Вона зазнає впливу багатьох зовнішніх, або макроекономічних, та внутрішніх, або мікроекономічних, чинників. Основними макроекономічними чинниками є: економічна політика держави, фаза економічного циклу, динаміка кон'юнктури товарного, валютного та фондового ринку, темпи інфляції, рівень та структура монетизації економіки, розмір бюджетного дефіциту, доходи населення, динаміка валютного курсу тощо. До мікроекономічних чинників належать: вартість залучених ресурсів банку (в тому числі процентні та непроцентні витрати), кредитний ризик, конкуренція, а також бажаний рівень прибутковості і т. ін. При встановленні рівня процентних ставок також враховуються строк (при зменшенні ліквідності прибутковість повинна зростати) та сума кредиту, характер забезпечення повернення кредиту, надійність позичальника тощо.

Аналіз Центру наукових досліджень НБУ визначив такі основні чинники впливу на кредитну ставку в Україні: кредитний ризик, вартість депозитів та непроцентні витрати банків. За останні роки українські банки значно збільшили обсяги споживчого кредитування. Багато з них не розкривали реальної вартості кредиту, ігноруючи постанову НБУ № 168 «Про затвердження Правил надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту». Нерозбірливість при кредитуванні населення призвела до погіршення якості наданих банками кредитів, тобто до зростання частки проблемних кредитів з 1,31 % на 01.01.2008 р. до 2,27 % на 01.01.2009 р.

Прихильник «дешевих грошей» та пільгових кредитів Дж. Кейнс визначав вплив процентної ставки на інвестиції, а отже й на економічні процеси. При цьому сам процент формується залежно від ефективного (грошового) попиту. Згідно основного психологічного закону, сформульованого Кейнсом, зростання реальних доходів призводить до зростання заощаджень. Це збільшує інвестиції, що, в свою чергу, призводить до мультиплікативного зростання національного доходу.

Тобто для зростання кількості депозитів та зниження їх вартості необхідно забезпечити зростання реальних доходів населення. Для того щоб депозитні вкладення могли служити засобом збереження вартості, реальна процентна ставка повинна бути не нижчою за темп інфляції, а для забезпечення приросту реальної вартості вкладу — перевищувати цей темп. Тому для залучення коштів банки змушені підвищувати ставку за депозитами, що, в свою чергу, призводить до підвищення процентної ставки за кредитами. Проте це стосується нових вкладів. Вітчизняні банки здебільшого застосовують фіксовані процентні ставки, що демотивує середньота довгострокові вклади. Крім того, інфляційні процеси знижують рентабельність проєктів, тобто зацікавленість банків у кредитуванні реального сектора економіки. В умовах інфляції при встановленні процентної ставки за кредитами враховується також часовий лаг, тобто прогнозована інфляція, тому процентна ставка зростає. Це явище має назву ефекту Фішера, який полягає в тому, що інфляційні сподівання призводять до зростання процентних ставок.

Промислове виробництво в Україні за березень 2009 року порівняно з березнем 2008 року скоротилося на 30,4 %. За цих умов вітчизняні виробники потребують значних інвестиційних впливів. Про це свідчать і прогнози самих підприємців. 81,9 % з них вважають, що використанню кредитних послуг банків перешкоджає високий рівень відсоткових ставок (рис. 1).

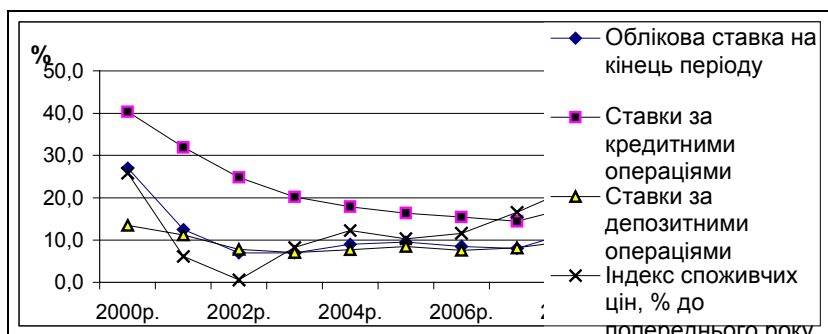


Рис. 1. Динаміка процентних ставок у національній валюті за 2000—2008 рр.

Джерело: www.bank.gov.ua

В ринкових умовах адміністративні засоби регулювання економіки вважаються непотрібними. Проте, як показала криза, за певних умов ринкові регулятори не здатні самостійно усувати негативні явища. Особливо яскраво це проявляється в країнах, що розвиваються, де ринкові важелі є досить слабкими порівняно з розвиненими країнами. Таким чином, виникає необхідність застосування принципу «оптимальної достатності», який передбачає застосування адміністративних заходів, які виступають каталізаторами, тобто лише доповнюють та прискорюють дію ринкових інструментів.

Зниженню вартості залучених коштів сприятиме зниження ставки рефінансування НБУ, запровадження повного гарантування вкладів у національній валюті, в тому числі й вкладів юридичних осіб, підвищення доходів населення та підвищення рівня довіри до банків шляхом приведення банківського нагляду до міжнародних стандартів (для того, щоб населення мало можливість та бажання вкладати кошти в банківські установи) і т. ін. Зменшення кредитних ризиків можна досягти шляхом прийняття відповідних законодавчих актів щодо передання боргу правонаступнику підприємства. Важливою є також прив'язка умов доступу до кредитів НБУ до зобов'язання щодо цільового використання отриманих коштів.

Дж.М. Кейнс вважав відсоткову ставку важливим інструментом державного регулювання. Зважена та раціональна процентна політика справді може призвести до зростання рівня інвестицій, зайнятості та підвищення рівня економіки в цілому. Проте це можливо лише за умов виконання учасниками ринку своїх зо-

бов'язань перед іншими суб'єктами економічних відносин та своєї суспільної ролі. Банки є основними інститутами, які забезпечують кредитний оборот в економіці. Тому саме вони у поєднанні з ефективною економічною політикою уряду здатні вивести країну з кризового стану та забезпечити потенціал економічного зростання.

Література

1. Аналітичний звіт «Ділові очікування підприємств України», IV квартал 2008 року/ www.bank.gov.ua.
2. Гальчинській А. Основи кейнсіанської моделі регулювання економічного циклу. Питання теорії / Вісник НБУ. — 2009. — № 1. — С. 3—8.
3. Дзюбик О. Формування процентної політики комерційних банків / Економіка України. — 2000. — № 12. — С. 24—30.
4. Формування вартості кредитів у країнах з перехідною економікою та вплив на неї облікової ставки / За ред. О. І. Кіреєва і М. М. Шаповалової. — К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. — С. 64
5. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2009 року / Вісник НБУ. — 2009. — № 2. — С. 19.
6. www.ukrstat.gov.ua

Ю. В. Максименко (факультет міжнародної економіки та менеджменту, 5 курс)

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ

В сучасних умовах важливим завданням зовнішньоекономічної діяльності України є її експортна політика, спрямована на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародному ринку, яка впливає як на розвиток економіки держави та добробут її населення, так і на стан платіжного балансу (сальдо торговельного балансу України в 2008 році було від'ємним і становило –14520 млн дол)¹.

16 травня 2008 року Україна стала 152-м членом Світової організації торгівлі, що зумовило необхідність адаптації української зовнішньоторговельної політики до вимог даної організації. В

¹Див.: Оцінка стану платіжного балансу України. www.bank.gov.ua

рамках ГАТТ заборонені експортні субсидії¹, фінансова підтримка експортерів може здійснюватись лише шляхом страхування та кредитування зовнішньоекономічної діяльності. Натомість не існує обмежень щодо інформаційно-консультативної підтримки підприємств.

Таким чином системи підтримки та стимулювання експорту має стати одним з найактуальніших елементів державної політики, тому розробка рекомендацій стосовно її реформування і є метою даної статті.

Сучасний світовий досвід показує, що стимулювання експорту відбувається двома основними шляхами: через формування сприятливого макроекономічного клімату та створення для виробників необхідних стимулів. Перший шлях більше відповідає ринковій економіці й міжнародним правилам регулювання торгівлі, проте неможливість швидкого проведення макроекономічних перетворень більшістю країн для створення сприятливого середовища експортерам, призводить до розповсюдження саме спеціальних методів експортного стимулювання.

Всі методи державної політики стимулювання експорту можна поділити на три групи: економічні, політичні та інформаційно-консультативні.

Політичні методи досить поширені і використовуються для стирання торговельних бар'єрів між державами та збільшення товаропотоків, при чому переваги отримують не лише вітчизняні експортери, а й імпортери.

Метою економічних методів є фінансова допомога національним виробникам при виході на зарубіжний ринок. Україна в цьому напрямі має значні проблеми, пов'язані з недосконалістю системи кредитування експорту; відсутністю необхідного рівня експортного страхування; невідповідністю платіжної системи світовим стандартам. Все це підриває конкурентоспроможність українських товарів на зарубіжних ринках.

Українськими науковцями та політиками розроблено достатньо рекомендацій щодо покращення ситуації в економічному сприянні експорту, це і реформування системи кредитування експорту², і створення державної «Української компанії страхування експорту»³ (на заснування та ведення поточної діяльності

¹ Див.: ГАТТ 1994, Угода про субсидії та компенсаційні заходи.

² Див.: *Леся Колінець*. Аналіз стимулювання експорту в Україні та шляхи його покращення. // Наукові Записки. — Випуск 14. — 2005.

³ Див.: Проект ЗУ: «Про експортне страхування та кредитування» .www.mdoffice.com.ua

якої планується щорічно витратити 50 млн грн, а на забезпечення страхових операцій — ще 350 млн грн)¹.

Особливий акцент хотілося б зробити на системі інформаційно-консультаційної допомоги експортерам, з врахуванням досвіду розвинутих країн світу.

На початковому етапі реформування системи стимулювання експорту, важливим є надання інформації національним виробникам про державну політику в сфері підтримки зовнішньоекономічної діяльності. Це полягає в можливості доступу до інформації про масштаб і види державної підтримки: організаційну, інформаційну, консультативну і фінансову. В даному випадку цікавим є досвід США, де подібна інформація є доступною через мережу Інтернет. Американський Центр з питань торгівлі² надає консультації американським фірмам з приводу всіх державних експортних програм. В Україні дані функції можна покласти на Держзовнішінформ.

Крім вище згаданого, доцільно розробити систему аналізу ефективності впровадження програм зі стимулювання експорту. Потрібно відображати у засобах масової інформації результати діяльності всіх установ, які займаються підтримкою національних експортерів. Це дозволить підприємствам зробити вибір на користь найбільш ефективних структур.

В Україні існує потреба в забезпеченні прозорості звітності за державними програмами підтримки експорту, яка має включати: показники руху засобів стимулювання по програмі підтримки за видами цієї підтримки, товарними групами, секторами та органами, які цю підтримку надають; методологію вибору проектів для надання державної допомоги.

Держава має створити гарячу лінію для фіксації проблем, які найчастіше виникають у експортерів, аналізувати ці проблеми та розробляти заходи щодо їх усунення. Альтернативою є створення форуму, для обговорення проблем національних експортерів.

Проблема реалізації українського експортного потенціалу вимагає докорінного поліпшення інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. В даному напрямку першочерговим завданням є створення загальнонаціональної системи зовнішньоторговельної інформації, яку буде формувати розгалужена мережа інформаційно-консультаційних служб — так званих Центрів сприяння експорту (ЦСЕ). Велике значення має регіональна

¹ Див.: www.ipohelp2.ru/2008/kabmin-podstraxuet-eksporterov.html

² Див.: Trade Information Center. www.export.gov

структура ЦСЕ, яка дасть змогу ефективно враховувати специфічні потреби українського підприємництва по всій країні.

Джерела інформації мають включати публікації, банки даних, інформаційний абонемент, документаційні центри, стандартизовані та індивідуальні консультаційні послуги. При цьому важливим є створення інформаційної мережі не лише в межах держави, а й під'єднання її до міжнародних банків даних, інших інформаційних джерел.

Центри сприяння експорту мають створити систему, до якої буде входити: збір, аналіз та розповсюдження інформації про умови виходу на зарубіжний ринок, що має включати інформацію про попит на товари, структуру ринку, а також стандарти та вимоги до товарів; розповсюдження серед експортоспроможних зацікавлених підприємств інформації про сприятливу конкурентну ситуацію на відповідних цільових ринках; сприяння розвитку моніторингу та маркетингового консалтингу; розповсюдження інформації про вітчизняний товар, можливості експортного виробництва, а також ціни на продукцію та їх якість.

У центрі мають працювати експерти з доступу до ринку та аналітики з імпоротної політики та торговельних угод, які забезпечать захист вітчизняної промисловості від недобросовісної конкуренції з боку підприємств інших країн (на зразок експертів Адміністрації з міжнародної торгівлі США¹).

Консультаційні послуги, частково фінансовані державою, мають носити стратегічний характер. Їх мета — формування реально конкурентоспроможних експортерів, пропонуючи підприємствам експортні стратегії та шляхи їх реалізації.

Робота консультантів полягатиме у аналізі діяльності та розробці рекомендацій для експортерів, при чому перебування експертів на підприємстві сприятиме набуттю його менеджментом певного досвіду планування і реалізації експортних операцій.

При ЦСЕ доцільно створити Службу з виявлення можливостей для просування на ринок української продукції, яка зможе супроводжувати компанії інформаційно-консультативним сприянням на кожному кроці експортного процесу.

Широкого розповсюдження у світі набув такий вид стимулювання експорту як підтримка виставкової діяльності підприємств. До неї відноситься покриття витрат, пов'язаних з орендою виставкових площ, реклама продукції, транспортування експонатів, допомога в оформленні експозицій у рамках національних стендів

¹ Див.: The International trade administration. www.ita.doc.gov

(як це здійснюється в Німеччині). У формуванні системи фінансування виставкової діяльності та розподілу зібраних фондів варто використати досвід Польщі.

На думку автора, в даному напрямку доцільно створити Український виставковий комітет на зразок Французького комітету економічних виставок за кордоном, який буде організовувати стимулювання участі українських підприємств у закордонних виставках.

До його завдань, крім вище згаданого, має входити організація колективної участі українських фірм у зарубіжних і міжнародних виставках та організація і проведення виставок вітчизняних підприємств за кордоном.

Важливим аспектом налагодження системи підтримки зовнішньоекономічної діяльності є залучення посольств та консульств України до створення національного бренду та підвищення іміджу українських експортерів на закордонному ринку (Public Relations є ефективним засобом експортного просування в Польщі¹), сприяння відкриттю українськими компаніями своїх представництв за кордоном.

При посольствах та консульствах варто створити Центри торговельного просування, до завдань яких буде входити розповсюдження інформації про вітчизняні товари та пошук покупців на них.

Україні, врешті, необхідно активізувати роль структурних підрозділів Міністерства закордонних справ у формуванні національного експортного потенціалу. Це стосується не лише українських посольств, консульств за кордоном, а і торгово-економічних представництв, місій тощо. Лобіювання національних інтересів за кордоном, у тому числі в міжнародних та регіональних організаціях, має стати пріоритетом їхньої діяльності.

Торгово-промислові палати мають організовувати семінари, конференції, ділові переговори з економічних питань за участю українських підприємців та іноземних фірм як в Україні, так і за її межами; видавати інформаційні, довідкові, рекламні та методичні матеріали, а також газети, журнали та інші друковані матеріали для забезпечення підприємницької діяльності; створювати цільові секції фахівців-консультантів, до завдань яких, крім консультації, будуть входити підвищення кваліфікації менеджменту та допомога при встановленні контактів. З метою налагодження підприємницьких контактів торгово-промислові палати можуть організовувати іноземні дні спілкування та закордонні виїзди (як це здійснюють торгово-промислові палати Німеччини²).

⁸ Див.: www.polishmarket.com.pl

² Див.: ІНК. Chamber of Commerce and Industry. www.frankfurt.ihk.de/english/

Цікавим заходом є активізація системи державних премій кращим експортерам за їх внесок у розвиток вітчизняного експорту та розповсюдження інформації про це, з переліком експортерів, які виграли конкурс.

Держава має створити Центр сприяння інтернаціоналізації діяльності українських фірм, який виконував би юридично-консультативні функції, допомагаючи тим самим вирішувати проблеми українських виробників при роботі на зовнішніх ринках; аналізував умови угод і контрактів економічних операторів, що прагнуть отримати доступ до національної системи кредитування і страхування експорту.

Стимулювання експорту по відношенню до окремого підприємства має носити тимчасовий або обмежувальний протягом певного періоду часу характер. Державна допомога полягає лише в частковому сприянні, а не вихованні субвенційної ментальності експортного сектору.

До того ж, державні бюджетні ресурси обмежені, і мають спрямовуватись згідно з пріоритетами загальноекономічної політики. Для здійснення запропонованого комплексу заходів щодо розвитку і реалізації експортного потенціалу України потрібні щорічні бюджетні асигнування, обсяг яких доцільно визначати, виходячи з існуючої світової практики, та коригувати з урахуванням сучасного стану національної економіки і сформованої структури українського експорту.

Отже, ефективний захист українських виробників має ґрунтуватися на підтримці, у першу чергу, конкурентоспроможних вітчизняних підприємств для набуття ними навиків маркетингу, накопичення фінансових ресурсів та інших матеріальних і нематеріальних активів, важливих для виходу на зовнішні ринки. Розвиток експортного потенціалу призведе до модернізації та підвищення міжнародної конкурентоспроможності України, і, як наслідок, стійкості до негативних зовнішніх факторів.

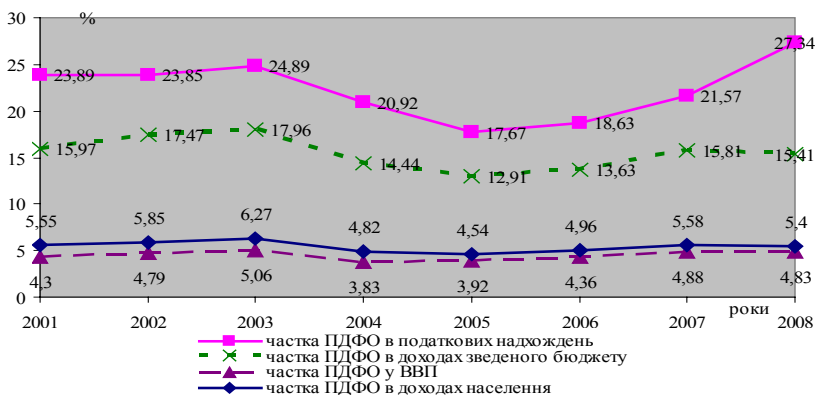
Література

1. А. Кредосов, В. Бабенко. Політика стимулювання експорту та її інструменти // Економіка України. — 2003. — № 2. — С. 4—12.
2. Фонд «Бюро экономического анализа». Основные черты политики стимулирования экспорта в развивающихся странах. www.budgetrf.ru
3. Институт Экономики Переходного Периода. Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России. www.iet.ru
4. Кабінет Міністрів України, Розпорядження Про схвалення Програми стимулювання експорту продукції, від 26 жовтня 2001 р. № 498-р. www.uazakon.com

ДОЦІЛЬНІСТЬ ПРОПОРЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Податок з доходів фізичних осіб (далі — ПДФО) є бюджетотворюючим податком, сплата якого стосується кожного громадянина. Сьогодні дискусійним є питання доцільності застосування єдиної ставки цього податку, враховуючи необхідність підвищення його фіскального значення у бюджеті.

Про динаміку надходжень ПДФО до бюджету свідчать дані рис. 1



Примітка. Розраховано автором за даними [4]

Рис. 1. Динаміка частки надходжень ПДФО у 2001—2008 рр.

Як видно із даних рис. 1, питома вага ПДФО у доходах зведеного бюджету, у ВВП зростали упродовж 2001—2003 рр., а після введення плоскої шкали оподаткування спостерігається зниження цих показників. Зростання податкового коефіцієнту (частки ПДФО у ВВП) у 2005 р. до 3,92 % пов'язано із розширенням податкової бази, а у 2007 р. — введенням ставки податку на рівні 15 % [3, с. 72]. Але незважаючи на зростання у 2006—2007 рр., він все одно не досягнув рівня 2002—2003 рр., коли функціонувала прогресивна шкала оподаткування.

Встановлення єдиної ставки ПДФО істотно різко знизило податкове навантаження на платників із високими доходами, на відміну від громадян із низькими доходами. Цим порушується принцип соціальної справедливості [2, с. 71]. Так, за даними Держкомстату, в Україні існує високий рівень диференціації доходів: майже 90 % працюючого населення у 2008 р. отримувала

зарплату, що не перевищувала 3500 грн [4], тобто частка соціально незахищених верств населення в Україні досить вагома.

При відміні прогресивної шкали ПДФО передбачалось, що з тіні буде виведена значна частина неофіційних доходів населення. Фактично ж цього не сталося, за даними Мінекономіки, у 2008 р. рівень тіньової економіки залишився на рівні 28—30 % [4]. Іншими недоліками запровадження єдиної ставки ПДФО в Україні можна назвати наступні:

1) нерівномірний розподіл податкового навантаження між різними верствами населення (при нижчому розмірі зарплати частка вилученого доходу у формі податку вища, ніж при високому доході); 2) підвищення рівня податкового навантаження на соціально незахищені верстви населення (майже 40 % працюючих мають дохід < 1000 грн [4]); 3) не відбулося збільшення надходжень до дохідної частини бюджету України (частка ПДФО у 2003 р. становила 17,9 %, а у 2007—2008 рр. — менше 15,8 %) (рис. 1).

Отже, в Україні плоска шкала виявилася недостатньо ефективною. Тому для підвищення регулюючої, стимулюючої та фіскальної функцій ПДФО доцільно ввести прогресивно-регресивну систему з помірним підвищенням ставки податку. Ми пропонуємо ввести шкалу, наведену в табл. 1, за основу де взято прожитковий мінімум — дохід, з якого не доцільно стягувати податок.

Таблиця 1

**ПРОГРЕСИВНО-РЕГРЕСИВНА ШКАЛА
ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ**

Розмір місячного сукупного оподатковуваного доходу	Ставка податку	Оподатковуваний дохід (2009 рік), грн	Приклад	
			Розмір сплачуваного податку за пропонованою шкалою, грн	Розмір сплачуваного податку за ставкою 15%, грн
до 1-го прожиткового мінімуму	не оподатков	669,00	з 650 грн:	
			не оподатковується	49,10
від 1-го до 2-ох прожиткових мінімумів	10 %	669,01—1338,00	з 1000 грн:	
			96,40	144,60
від 2-ох до 4-ох прожиткових мінімумів	13 %	1338,01—2676,00	з 2000 грн:	
			250,64	289,20

Закінчення табл. 1

Розмір місячного сукупного оподатковуваного доходу	Ставка податку	Оподатковуваний дохід (2009 рік), грн	Приклад	
			Розмір сплачуваного податку за пропонованою шкалою, грн	Розмір сплачуваного податку за ставкою 15%, грн
від 4-ти до 10-ти прожиткових мінімумів	15 %	2676,01—6690,00	з 3500 грн:	
			506,10	506,10
від 10-ти до 20-ти прожиткових мінімумів	20 %	6690,01—13380,00	з 10500 грн:	
			2027,75	1520,81
від 20-ти до 30-ти прожиткових мінімумів	25 %	13380,01—20070,00	з 15000 грн:	
			3659,68	2195,81
понад 30 прожиткових мінімумів	20 %	понад 20070,01	з 25000 грн:	
			4927,75	3695,81

Як видно з табл. 1, бюджет суттєво не втратить від запровадження нової шкали, запропоновані ж зміни в системі оподаткування доходів фізичних осіб сприятимуть більш ефективному виконанню ПДФО функції перерозподілу доходів між різними верствами населення. При цьому запропонована мінімальна та максимальна ставки ПДФО в Україні майже у 2—2,5 разу менші, порівняно з іншими країнами (у Польщі ставка складає від 18 до 32 %, Австрії 21—50 %, у Великобританії від 0 до 40 %) [5].

Отже, для підвищення фіскальної ефективності ПДФО в Україні доцільно: 1) запровадити механізм прогресивно-регресивного оподаткування доходів фізичних осіб для реалізації принципу соціальної справедливості; 2) ввести неоподатковуваний мінімум доходів громадян на рівні прожиткового мінімуму; 3) запровадити єдиний соціальний внесок із фонду оплати праці; 4) ужорсточити покарання за ухилення від сплати податків; 5) удосконалити адміністрування цього податку; 6) запровадити трирівневе пенсійне забезпечення [1, с. 53].

Література

1. *Борейко В.* Напрями посилення регулюючої функції податків з громадян // Економіка України. — 2009. — № 1. — С. 50—57.
2. *Мартиненко В. П.* Основні напрями розвитку оподаткування доходів фізичних осіб // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. — 2008. — № 5. — С. 70—73.
3. *Чуркіна І. Є., Т. А. Коляда.* Особливості фіскальної ефективності оподаткування доходів фізичних осіб в умовах інтеграції // Фінанси України. — 2008. — № 6. — С. 70—76.
4. Офіційні сайти Міністерства фінансів України (www.minfin.gov.ua); Державного комітету статистики України (www.ukrstat.gov.ua)
5. Сайт статистики світових податкових систем (www.world-tax.com)

М. І. Миклуш (ф-т юридичний, IV курс)

ВСТУП УКРАЇНИ В СОТ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

За останні роки значно розширилася сфера діяльності СОТ, яка нині далеко виходить за межі власне торговельних операцій. Вона є потужною і впливовою міжнародною структурою, здатною виконувати функції міжнародного економічного регулювання. Членство у СОТ стало практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, що прагне інтегруватися у світове господарство. Вже на сьогодні організація налічує більше 150 членів.

Членство України в СОТ надає їй багато вигод, які можна згрупувати наступним чином і саме через них розкрити інтеграцію України в європейський простір:

1) економічні вигоди:

— зниження торговельних бар'єрів сприяє росту торгівлі, що веде до підвищення як державних, так і особистих доходів. Проте, в даному аспекті існують певні проблеми, які потребують свого вирішення. Зокрема, це: а) скорочення переліку продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації, сприяючи якнайширшому впровадженню декларування відповідності виробником; б) затвердження порядку, який позбавить Держспоживстандарт права перевіряти чи сертифікувати будь-яку імпортовану харчову продукцію. Така продукція підлягатиме лише контролю та сертифікації з боку санітарної і ветеринарної служб;

— за оцінками фахівців, приєднання України до угод СОТ розширює можливості розвитку малого бізнесу, створює для нього низку переваг. Головною перевагою для бізнесу є створення

прозорого та передбачуваного ділового середовища в Україні. Вже нині Урядом взято курс на загальне спрощення цих процедур, триває також процес оптимізації системи стандартизації, сертифікації, застосування санітарних та фітосанітарних заходів у відповідності до міжнародних стандартів;

— необмежений експорт сталеливарної продукції і текстилю до країн ЄС (стало можливим після втрати чинності Угод щодо торгівлі сталеливарними виробами та текстилю одразу ж після офіційного набуття Україною членства в СОТ. Зазначені угоди регулювали торгівлю сталлю і текстилем між Україною та ЄС і передбачали обмежений доступ цих продуктів на ринки країн ЄС);

— Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) була готова розпочати переговори з Україною про вільну торгівлю тільки-но Україна вступила у СОТ (перший раунд намічений тільки на квітень цього року, переговори з ЄАВТ і ЄС однаково відбуватимуться певною мірою паралельно);

— ведеться активна підтримка щодо запровадження Проєкту «Підтримка діалогу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС». Вже готові матеріали до обговорення по двох напрямках: державні закупівлі та правила визначення походження;

2) політичні вигоди:

— створюються передумови для боротьби з корупцією і позитивних змін у законодавчій системі, що сприяє припливу інвестицій у країну та адаптації національного законодавства до угод системи ГАТТ — СОТ. Зокрема, до законів у сфері оподаткування внесено низка змін, що стосуються приведення податкового законодавства у відповідність із вимогами цієї організації. Так, пільгове оподаткування окремих галузей економіки або товарів, яке діяло в Україні до недавнього часу, суперечило нормам і принципам СОТ, згідно з якими заходи щодо захисту і розвитку вітчизняного виробництва та внутрішнього ринку не повинні здійснюватися шляхом запровадження пільгових режимів оподаткування, викривлення загальноприйнятих схем оподаткування і порушення принципу рівності в оподаткуванні суб'єктів господарювання. Тому, в Законі України від 3 квітня 1997 р. «Про податок на додану вартість» скасовано норми, які передбачали надання галузевих пільг у автомобілебудівній, суднобудівній, космічній, літакобудівній промисловості, підприємствам з виготовлення боєприпасів, їх елементів і виробів спецхімії, броньованих бойових машин;

3) вигоди системи СОТ для взаємовідносин між країнами:

— учасникам не потрібно вести переговори щодо торговельних угод з кожним із численних партнерів, тому що відповідно

до принципу недискримінації досягнуті в ході переговорів рівні зобов'язань автоматично поширюються на всіх членів СОТ;

— система СОТ створює ефективний механізм для вирішення торговельних суперечок, що передбачає зобов'язання незастосування односторонніх дій.

Для України позитивні моменти були відчутні вже і під час переговорного процесу. Так, протягом 2005—2007 років Україна отримала статус країни з ринковою економікою з боку ЄС та США, було скасовано поправку Джексона-Вейніка.

Проте, існує багато нагальних проблем, які гальмують подальшу інтеграцію. Це зокрема: необхідність ефективної реструктуризації промисловості і сільського господарства. Зокрема необхідним є: 1) підвищення конкурентоспроможності продукції фермерів; 2) зниження рівня надвиробництва окремих груп сільськогосподарської продукції; 3) реформа та забезпечення простоти і прозорості принципів державної допомоги фермерам; 4) необхідність збільшення державних субсидій на розвиток сільської місцевості, а не виробництва в сільському господарстві, підвищення стандартів виробництва та управління, налагодження нових ефективних механізмів захисту інтересів вітчизняного виробника.

Література

1. СОТ: реалії та перспективи для України // Актуальні проблеми економіки. — № 7(85). — 2008. — С. 3—8.
2. Україна й Світова організація торгівлі. — Режим доступу: <http://wto.in.ua/>
3. Світова організація торгівлі [Електронний ресурс] // Інтернет-енциклопедія «Wikipedia». — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>

Ю. М. Михайлова (фінансово-економічний ф-т, III курс)

ГЕНЕРАЛЬНА ТАРИФНА УГОДА ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Починаючи з 1991 року в Україні соціально-економічні та виробничо-трудові відносини на державному рівні регулюють Генеральні тарифні угоди, що укладаються кожні два роки. До 1991 року такі угоди не укладались, безпосередньо на підприємствах діяли колективні договори, що регулювали відповідну сферу відносин. На сьогоднішній день подібні угоди укладаються лише в

країнах СНД. У Швеції, наприклад, укладають індустріальну угоду, на її базі — галузеві угоди. У Франції угоди складають по сферам діяльності та напрямам: угода в сфері охорони праці, щодо зайнятості, інші. В межах країн СНД також є певні розбіжності у структурі Генеральних угод. У Росії та Казахстані тарифні угоди мають більш загальний характер. У тарифній угоді Казахстану проголошено по-перше увійти до складу п'яти розвинутих країн світу, по-друге, збільшити показник ВВП на душу населення тощо. В Україні тарифні угоди більш деталізовані, в документі прописані конкретні гарантії населенню, такі наприклад, як гарантії тарифної ставки для робочих першого розряду тощо. Нижче розглянемо призначення, предмет та структуру даного документа.

Структура Генеральної тарифної угоди законодавчо не визначена, тому це питання вирішується сторонами під час проведення переговорів. Переговори проводяться між Кабінетом Міністрів і Радою Федерації незалежних профспілок України. Результатом переговорів має бути укладення генеральної (міжгалузевої) тарифної угоди, яка досягається з урахуванням консультацій з галузевими державними органами управління, концернами, асоціаціями, радами підприємств, радами підприємців, а також галузевими та іншими профспілками або спілками (об'єднаннями) трудящих.

Предметом генеральної тарифної угоди можуть бути питання оплати праці та соціальних гарантій працівників, які сторони переговорів вважають за необхідне внести до генеральної тарифної угоди, що не суперечать законодавству. Право представляти інтереси трудящих при укладенні Генеральної тарифної угоди надано законом [1] об'єднаним профспілкам.

На сьогоднішній день діють більш як 70 галузевих угод, 26 регіональних угод, майже 90 тисяч колективних договорів, якими охоплено більше 80 відсотків працівників різних сфер економіки. Метою їх є встановлення норм та принципів колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин та більш високих гарантій у сфері праці.

Через механізм Генеральної угоди визначаються темпи зростання заробітної плати та її мінімальні розміри (мінімальна тарифна ставка робітника I розряду, мінімальні розміри доплат і надбавок до тарифних ставок окладів, що мають міжгалузевий характер), вирішуються питання створення нових робочих місць, погашення заборгованості із заробітної плати, створення безпечних умов та охорони праці, соціального захисту. Окремі норми спрямовані не тільки на працівників, а і на решту громадян України (ціни і тарифи на газ, електроенергію для населення, тарифи на

перевезення пасажирів не можуть збільшуватись без погодження з профспілками; розвиток соціальної інфраструктури; відпочинок та оздоровлення дітей, забезпечення молоді житлом, підвищення розміру стипендії студентам тощо).

Щодо угоди на 2008—09 роки, то вона налічує 177 положень, норми яких діють безпосередньо на всіх підприємствах, в установах та організаціях незалежно від форм власності, є обов'язковими для застосування під час укладання угод іншого рівня та колективних договорів у якості мінімальних гарантій.

Сторони домовились установити на період до запровадження розміру мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму для працездатної особи, до 1 січня 2009 р., а також про мінімальну тарифну ставку робітника I розряду у виробничій сфері (за винятком бюджетних установ) у розмірі 120 % від мінімальної заробітної плати.

Після запровадження мінімальної заробітної плати в розмірі прожиткового мінімуму на працездатну особу мінімальний розмір тарифної ставки робітника I розряду (за винятком бюджетних установ) встановлювати вище за вартісну величину прожиткового мінімуму для працездатної особи, а конкретний розмір визначати у галузевих угодах з урахуванням мінімальних галузевих стандартів оплати праці працівників, умов праці, потреб працівника та витрат з утримання непрацездатних членів його сім'ї.

Сторони також узгодили перелік та розміри доплат і надбавок що мають міжгалузевий характер. Досягнуто домовленості погоджувати рішення Кабінету Міністрів України про визначення ставок (окладів) та інших умов оплати праці працівників бюджетної сфери з відповідними галузевими профспілками та відповідними галузевими об'єднаннями організацій роботодавців.

Такий підхід ще раз підтверджує позицію та прагнення Уряду всебічно посилювати взаємодію стосунків як з профспілками, так і з роботодавцями на засадах рівноправного соціального партнерства.

Одним із ключових є розділ Угоди, в якому визначені зобов'язання Сторін щодо сприяння розвитку виробництва та забезпечення продуктивної зайнятості, активної підтримки і захисту вітчизняних виробників, реформування податкової системи, розвитку інвестиційної політики та інші важливі напрямки співпраці.

Через механізм Генеральної тарифної угоди передбачено посилити вплив держави, профспілок та роботодавців на поліпшення стану безпеки та охорони праці, зменшення виробничого травматизму, покращення умов праці та відпочинку.

Укладена нова Генеральна угода — це дуже важливий документ для спільної діяльності Уряду, роботодавців та профспілок України на наступні два роки і успішне виконання її положень буде залежати від кожної із Сторін.

Література

1. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 1 липня 1993 року № 3356-XII зі змінами і доповненнями / www.rada.gov.ua
2. Генеральна угода між Кабінетом міністрів України, Всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2008–2009 роки / www.rada.gov.ua

О. В. Мішкур (факультет інформаційних систем і технологій,
V курс)

БІОНІЧНІ ВИРОБНИЧІ СИСТЕМИ

У зв'язку з посиленням конкуренції на зростаючому глобальному ринку, виробничі підприємства модифікували свої системи виробництва для досягнення комплексної автоматизації промисловості (CIM, Computer Integrated Manufacturing). Основні цілі CIM включають (але не обмежуються цим): зниження виробничих витрат, швидку реакцію на мінливі потреби клієнтів, скорочення термінів підготовки та зростання якості продукції.

Тим не менш створення системи CIM — неймовірно складна діяльність, і еволюція до комплексної автоматизації виробництва йде повільніше, ніж очікувалось. Це може бути безпосередньо пов'язано з високою вартістю розробки програмного забезпечення та технічного обслуговуванням. Та, окрім того, виробничі підприємства мають змінити виробничі процеси з усіх точок зору, включаючи замовлення, розробку продуктів, процеси планування, виробництва, продажу і т. д.

В якості контрольного зразка для реалізації CIM у системі управління цехом (SFCS, Shop Floor Control System) широко використовувалась ієрархічна декомпозиція діяльності цехів. Ієрархічне управління має значну слабку ланку, яка полягає в тому, що невелика зміна в одному рівні може істотно та негативно вплинути на інші рівні ієрархії. Тому, як правило, ієрархічне управління CIM систем найбільше підходить для виробництва в стійкому се-

редовищі, ніж у динамічно мінливих умовах. Крім того, важко задовольнити вимоги замовника, що динамічно змінюються, так як ієрархічна архітектура управління не є достатньо гнучкою, щоб впоратися з реорганізацією цеху.

Таким чином, виробнича система завтрашнього дня повинна бути гнучкою, здатною до зміни конфігурацій і легко адаптуватися до динамічного середовищі. Крім того, вона повинна бути «розумною», автономною і розподіленою системою, яка складається з незалежних функціональних модулів. Для задоволення цих вимог були запропоновані нові виробничі парадигми: біонічні виробничі системи (BMS, *bionic manufacturing system*), «холонічні» виробничі системи (HMS, *holonic manufacturing system*) та фрактальні виробничі системи (FrMS, *fractal manufacturing system*) [1].

У 70-х рр. японський професор Окіно увів поняття «біонічної виробничої системи» — виробнича система, яка базується на структурах і поведінці, що спостерігаються в біології.

Біологічна система показує багато особливостей включаючи автономну і безпосередню поведінку, соціальну гармонію в межах ієрархічно встановлених стосунків. Клітина — основна структурна одиниця, яка входить до всіх інших частин біологічної системи. Клітини в основному подібні, але мають різні функції і здібні до багатократних операцій. Вони використовуються для побудови ієрархічних шарів в організмах. Таким чином, тканини (наприклад, тканина мускула) сформовані клітинами з подібними функціями і формою. Різні тканини об'єднуються, аби утворити органи із специфічною функцією (наприклад, серце). Органи, у свою чергу, групуються разом, аби сформувати системи тіла (наприклад, травна система), а системи складають складні організми.

Стабільність внутрішнього хімічного середовища живого організму підтримується за допомогою регулювання швидкості його метаболічних реакцій. У межах клітин це відбувається за рахунок ферментів. Ці ферменти діють як каталізатори, аби прискорити або уповільнити реакції. Другий рівень регулювання відбувається через гормони, які виділяються клітинами і транспортуються рідинами тіла до інших частин, де вони проявляють певну фізіологічну дію. Оскільки гормональне регулювання може бути повільним, існує центральна нервова система, аби справлятися з ситуаціями, що вимагають швидких реакцій на зміни в зовнішньому середовищі.

У вищезазначених властивостей біологічних систем є багато загальних рис з діяльністю виробничих одиниць. Виробничі підрозділи отримують необхідні входи з довкілля від робітників

підприємства і виконують операції. Виходи цих операцій — інформаційні та матеріальні потоки — повертаються назад до довікілья. В якості ферментів, для збереження гармонії, діють координатори. Крім того, регулюючи схеми, подібно до гормонів, можуть включати політику або стратегії, які мають довгостроковий ефект на довікілья, наприклад зміни до методів роботи цеху. Навіть централізоване управління може бути застосовним для термінової реакції на певні непередбачені обставини [3].

Біонічне виробництво залучає два елементи: самоврядна поведінка і об'єкт-орієнтовані ієрархічні структури. Професор *Окіно* побудував концептуальну модель СІМ, яка починається зі всього суспільства вгорі і тягнеться вниз, підрозділяючись на класи об'єктів, до тих пір, поки не будуть досягнуті найнижчі рівні (наприклад, цехи). Кожен рівень складений з елементів, структура яких в принципі подібна. Їх називають «моделони» (*modelons*).

Кожен «моделон» містить загальну пам'ять і багато процесів або методів, які управляють використанням даної пам'яті. Крім того, багато «моделонів» нижчого рівня підключені до цієї пам'яті. За настання відповідних умов, «моделон» запускається і вносить свої результати в загальну пам'ять, до якої він підключений.

«Моделони» також схожі на методи в об'єктно-орієнтованому програмуванні в тому сенсі, що вони можуть послати повідомлення один одному, активізувати один одного, і так далі. Головна особливість цієї структури — кожен «моделон» діє автономно.

Парадигма BMS пропонує деякі властивості, що є притаманними сучасним підприємствам, особливо це стосується довікілья: велика кількість інформації і багато можливостей поліпшити бізнес. Проте, управління такою великою кількістю інформації може викликати негативні наслідки на стабілізацію і продуктивність, якщо відсутня координація, а ієрархічні компетентності досконало не визначені [2].

Література

1. Kwangyeol Ryu, Young Jun Son, and Mooyoung Jung: Modeling and Specifications of Dynamic Agents in Fractal Manufacturing Systems, Computers in Industry, 52 (2), October 2003, 161 — 182.
2. Paulo Leitão, Francisco Restivo: A Framework for Distributed Manufacturing Applications. In proceedings of the 2000 Advanced Summer Institute (AIS), 2000
3. Tharumarajah A., Wells A. J. and Nemes L.: A Comparison of the Bionic, Fractal and Holonic Manufacturing Concepts, International Journal of Computer Integrated Manufacturing, vol. 9, no. 3 p. 217—26, May-June 1996.

ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ В ЕКОНОМІЦІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ, ІНСТРУМЕНТИ ДОСЯГНЕННЯ

Діяльності всякого сучасного підприємства властиве перманентне ускладнення внутрішньої системи, яка потребує все більшого контролю. Очевидним є те, що чим складнішою та невпорядкованою є система, тим вона є більш вразливою для аутодеструкції. Така проблема часто виникає на підприємстві в умовах динамічного навколишнього середовища.

На початку 90-х років у західній практиці увійшло в моду поняття «збалансованість розвитку підприємства», в новому ракурсі закріпившись на досить тривалий період. Відомо, що у командно-адміністративній економіці основним інструментом управління економікою був саме балансовий метод, який також був спрямований на досягнення збалансованої діяльності. Однак нове розуміння збалансованості полягало вже у зовсім іншому сенсі. «Нова» збалансованість означала збалансованість між цілями та показниками діяльності підприємства, вона прирівнювала значимість фінансових та не фінансових показників у досягнанні цілей на підприємстві.

У вітчизняній практиці «ехо» збалансованості саме у такому аспекті почало «звучати» досить голосно відносно недавно.

Збалансованість, на наш погляд, полягає у досягненні особливих для кожної системи пропорцій її економічного потенціалу, що забезпечують економічну стійкість і соціальну орієнтацію розвитку системи.

Враховуючи сучасний рівень розвитку підприємства, збалансованість його діяльності забезпечується досяганням узгодженості цілей водночас у кількох напрямках, як це виведено у відомій зараз моделі BSC [1].

Разом з тим, на думку багатьох вітчизняних економістів, ця модель не дає дійсної збалансованості у стратегічному аспекті. Сучасне підприємство потребує більш глибинного аналізу елементів діяльності підприємства.

Відомий сучасний економіст Г. Клейнер наголошує на тому, що для ефективної діяльності підприємства у довгостроковому періоді підприємству необхідне досягнення системної цілісності. Разом з тим він констатує той факт, що, на жаль, сучасні підприємства на пострадянському просторі у своїй більшості повністю

незбалансовані. Таким чином, формування системи управління підприємством на засадах збалансованості потребує більш комплексного та системного підходу.

Слід відмітити, що збалансованість як складне явище може структуруватися за видами. Поняття видів збалансованості відносяться до внутрішніх та зовнішніх проявів поєднань елементів вкладень у бізнес. У найбільш загальному вигляді виділяють три різновиди збалансованості: ресурсна, часова та структурна.

Ресурсна збалансованість виражає узгодженість структурних складових усередині окремих ресурсів і між їх видами впродовж всього кругообігу капіталу. Виявляється дана узгодженість в необхідності дотримання певних пропорцій, що не допускають як зайвих витрат на придбання ресурсів, так і призупинення бізнес-процесів через нестачу якогось ресурсу. Також до ресурсної збалансованості відноситься інформаційна збалансованість.

Економічний зміст часової узгодженості полягає в тому, що початок всякого бізнес-процесу або зміни форми існування капіталу є результатом попередніх і причиною наступних подій. Погоджена синхронність ланцюжка причинно-наслідкових подій характеризує часову збалансованість. Тут будь-які відхилення означають простій ресурсів або на попередніх, або на подальших стадіях бізнес-процесів.

Виділений третій вигляд співвідношень, що охоплює структурну узгодженість між окремими бізнесом-сегментами у вертикальних або горизонтальних зв'язках. Така структурна збалансованість означає узгодженість окремих організаційних структур господарюючого суб'єкта і характеризує ефективність конфігурації його інфраструктури.

Якщо уявити площинно-структуровану архітектуру моделі збалансованості, то з'явиться кубічна фігура, що зображена на рис. 1.

Особливість фронтальної сторони полягає в тому, що вона характеризує систему економічного управління діяльністю підприємства та може бути змінена за бажанням менеджменту на певну іншу. В даному випадку за базову систему економічного управління діяльністю була взята модель BSC.

В той же час, як видно, вказані площини не виступають основою, являючись тільки доповненням та допоміжним інструментом при функціонуванні системи. Ключовою віссю в даній конструкції повинна стати очевидно третя площина, площина планування, яка й надає основну форму та задає тенденції двом вищевказаним. Її внутрішня структура складається з трьох сегментів:

генеральне цільове планування, стратегічне планування та оперативне планування. Кожен з них виконує свою специфічну роль у досягненні цілей підприємства.



Рис. 1. Уявна конструкція системної збалансованості підприємства

Таким чином, маємо графічне подання моделі, яка унаочнює формування збалансованості в діяльності підприємства у трьох аспектах. Бокова сторона є ключовою у цій тріаді, і в залежності від того, як будуть виражені її основні функції, так будуть змінюватися обидві інші площини. Відповідно, ця площина відповідає за систему планування на підприємстві.

Збалансованою системою діяльності підприємства може бути тільки тоді, коли система є цілісною та взаємоузгодженою, як це показано на рис. 1.

При побудові такої моделі слід дотримуватися певної послідовності. Формування повинне починатися із площини системи планування, де встановлюються цілі по трьох основних рівнях: генеральному плануванню цілей, стратегічному плануванню та на рівні оперативного планування.

Другим етапом виступає побудова системи економічної діяльності підприємства, де цілі групуються, встановлюється їх взаємозалежність та виділяються їх каузальні зв'язки.

Третім розглядається третій аспект збалансованості — збалансованість по видах, де збалансованість буде проявлятися у оптимізації вкладених елементів у господарську діяльність за трьома сегментами.

На четвертому етапі, на наш погляд, необхідно узгодити отримані результати у досягнанні збалансованості по видах із системою економічного управління підприємством. Це є необхідним з того приводу, що цілі, закладені у систему економічного управління підприємства, можуть бути виконані не в повному обсязі через певні причини, які може висвітлити збалансованість по видах.

Заключним етапом побудови даної моделі є узгодження системи економічного управління підприємства із системою планування на підприємстві.

Дана модель є концептуальним підходом для досягнення збалансованої діяльності підприємства. Подальші розвідки можуть бути спрямовані на деталізацію окремих моментів моделі із врахуванням профілю діяльності підприємства, його масштабу, структури та ін.

Література

1. Harvard Business Review — Kaplan & Norton — The Balanced Scorecard — Measures That Drive Performance 1996
2. Стратегия предприятия; Клейнер Г. Б. — Дело; 2008; 2000; 568 с.

Ю. І. Морковіна (ф-т економіки та управління, I курс)

ФЕНОМЕН МАСКИ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ

Ще в 60-х роках Г. Маркузе стверджував про появу «одномірної людини», а Ортега-і-Гассет — про появу людини-маски. Що означають зазначені метафори, про які метаморфози вони нам повідомляють? Чому в стародавніх похованнях археологи знаходять маски?

Тема маски як феномену культури є багатогранною, бо сама людина є багатовимірною істотою — космічною, антропологічною, соціальною, природною. Предмет, який називають словом «маска», є частиною будь-якої культури, а археологи віднаходять її навіть в стародавніх похованнях. Маска — це давній культовий предмет, здебільшого — личина бога, тотемного предка. Маску одягав вождь племені, і завдяки шаманським ритуалам зображував того, чию маску носить.

Маска є символом театру. В античному театрі маска є символом сміху і печалі. Маска характерна і європейському середньовіччю (відзначимо венеціанську комедію масок). За Лесем Курба-

сом «початком мистецтва світу є театр», а уявити театр без маски — неможливо. Маска — це символ гри, символ усевладних стихій. На думку Єжи Гротовського, «театр... асоціюється... з місцем провокації, з викликом, кинутим самому собі, а через те й глядачеві... це проблема порушення табу, яка дає можливість через шок, зривання маски і цілковитого оголення.. віддатися чомусь, що надзвичайно важко визначити, але в чому полягає й Ерос і Святість» [2, с. 282].

Згадаймо маски для плавання, Photoshop! Це ж теж своєрідний захист. У першому випадку — від води, У другому — за допомогою масок, користуючись даними, узятими з самого зображення, ви примушуєте Photoshop «дивитися» на зображення своїми очима.

Нещодавно зустріла такий собі заголовочок: «Маска для сну в транспорті». Цей смішний, але разом з тим досить корисний пристрій був придуманий одним японцем спеціально для любителів поспати в транспорті. Досить надіти її на голову, запрограмувати LED-дисплей на відображення назви потрібної вам зупинки, і інші пасажери знатимуть, коли вас розбудити.

Маска — дивовижна річ. Але варто зупинитися на психологічних аспектах феномену маски. Глибинна психологія демонструє, що особа має два боки: зовнішній — «персона» та внутрішній — «тінь». «Маска» пов'язана як з «персоною», так і з «тіню». Е. Каннеті показує цей зв'язок: «Маска — це те, що не перетворюється, що є незмінюваним і триває в мінливій грі перетворювань ... Ніхто не знає, що зненацька із потойбіччя маски може вирватися. Напруга поміж визначеністю маски та прихованою позад нею таїною може досягати жахливої сили» [1, с. 403].

Маска — це такий собі образ, якому ми намагаємося відповідати; маска визначає ту роль, місце, яке ми займаємо у суспільстві, колективі, колі друзів і родичів. Ми носимо і невидимі маски — свого коханого, милої дівчини, душі компанії... Іноді, маска назавжди приростає до обличчя. Ти і хотів би зняти її, а вона... ну, ніяк, вже намертво прилипла! та ще й керує тобою! Але як же помітити ТОЙ час та встигнути змінити маску і одягнути іншу — або просто показати світу своє голе обличчя, а вірніше, світле лице. Але це вже інша тема, пов'язана із етико-екзистенційним дискурсом, що вже потребує іншої аргументації.

У кожної людини є кілька чергових масок, які ми застосовуємо у випадку, якщо головну маску знімають або вона не підходить. Знайомі знають один одного по тим маскам, які вони один одному демонструють, приятелі знають уже майже весь арсенал масок, але обличчя поки що у тіні; друзі бачать обличчя один од-

ного і часто допомагають змінювати маски. Одним із способів «зірвати маску» полягає у тому, що людині потрібно створити нову ситуацію, до того ж, швидко і не попереджуючи, тільки в цьому випадку вона не встигне підготувати необхідні маски. Отже, маски зриває несподіванка! Тож, феномен маски виникає саме через дуальність нашого буття. Людська психіка підсвідомо виробляє безліч захисних механізмів. Захисну функцію маски виконують рефлексі, стереотипи поведінки, звички, соціальні умовності, брехня тощо. Але... Не потрібно марно витрачати слова! Щоб сподобатися, не потрібно одягати чужі маски. Вони нам не личать. Оскільки справжні щирі почуття виникають тільки тоді, коли ми залишаємося такими, якими є насправді. Іншими словами, людина змушена одягати «маски», як правило, неусвідомлено ними користується, приховуючи від інших і себе справжні спонукальні схильності, бажання, мотиви і наміри. Знімання «маски» уможлиблюється завдяки трансцендуванню, зустрічі й живому, діалогічному спілкуванню «Я» і «Ти». «Бути видимим — це ціна, яку платиш за право бачити» (Кобо Абе).

Література

1. *Каннетти Э.* Масса и власть. — М.: Ad Marginem, 1997. — 527 с.
2. *Пігель Ю.* Маска як сутнісний атрибут театральної гри // Духовні засади розвитку людства в епоху глобалізації та українська перспектива. — К.: Національна академія управління, 2005. — С. 282—284.

В. В. Морозова (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

У розвинутих країнах податок на доходи громадян (далі ПДФО) виступає основним бюджетоутворюючим податком. В Україні ПДФО також є фіскальним інструментом наповнення державного бюджету, проте проблема його фіскальної ефективності залишається актуальною, не дивлячись на те, що був прийнятий Закон, який регламентує порядок нарахування, адміністрування і сплати цього податку.

Принцип фіскальної ефективності передбачає такі елементи: достатність доходів, мінімізацію видатків на збирання доходів і запобігання ухиленню від сплати податків до бюджету, еластич-

ність (гнучкість) податкової системи, рівномірний розподіл податків між адміністративно-територіальними одиницями.

Середнє значення показника фіскальної ефективності податку з доходів фізичних осіб в Україні за 2001—2008 роки становить 4,2 %. Якщо порівняти значення цього показника з аналогічними показниками у світі, то воно буде близьким до таких країн, як Японія (4,7 %), Чеська Республіка (5,0 %), Греція (5,0 %) і Словачька Республіка (3,4 %). Найвища фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб — у Данії (25,0 %), Швеції (16,0 %), Ісландії (14,7 %), Фінляндії» (14,3 %). Це країни з досить високим середнім рівнем доходів населення, де урядова політика спрямована на побудову так званої «скандинавської моделі соціалізму», яка передбачає, що держава через податкову систему перерозподіляє значну частину ВВП та при цьому бере на себе фінансування більшості соціальних програм щодо підтримки населення. Водночас ці країни характеризуються значним податковим навантаженням на економіку: Швеція — 50,2 %, Данія — 48,9 %, Фінляндія — 45,9 %, Ісландія — 38,1 %. Зрозуміло, що в Україні існують інші підходи до побудови ефективної моделі держави, тому намагатися досягти таких показників немає сенсу. Оскільки Україна визначилася щодо питання інтеграції в Євросоюз, за орієнтир можна взяти середнє значення показника фіскальної ефективності податку з доходів фізичних осіб по країнах Євросоюзу — 10,5 %, що також значно вище від вітчизняного показника.

Таблиця 1

**СТАВКИ ПРИБУТКОВОГО ПОДАТКУ ТА ЧАСТКА
ПОДАТКОВИХ ДОХОДІВ ДО ВВП У КРАЇНАХ СВІТУ**

Країна	Надходження ПДФО, в % до ВВП	Ставки прибуткового податку	
		Найнижча ставка	Найвища ставка
Данія	25,0	14,5	36,5
Нова Зеландія	16,5	24,0	33,0
Австралія	11,9	20,0	47,0
Канада	13,3	17,0	29,0
Фінляндія	14,3	7,0	39,0
Швеція	16,0	20,0	56,5
Німеччина	13,8	19,0	44,0
США	10,1	15,0	39,6

В Україні ПДФО є державним податком, хоча в багатьох Європейських країнах він відноситься саме до місцевих. Закріплення частки надходжень від ПДФО за місцевими бюджетами на законодавчому рівні дало б можливість підвищити фінансові можливості місцевого самоврядування щодо виконання делегованих та власних повноважень. На сьогодні, в Україні місцеві органи влади не мають повноважень з визначення ставок такого податку, а сам він надходить за місцем роботи платника податку, хоча найважливіші суспільні послуги (з освіти, охорони здоров'я та соціального захисту) надаються йому за місцем проживання.

Великою проблемою залишається недотримання вимог законодавства про оплату праці, це передусім стосується виплати зарплат за рахунок неврахованих прибутків і праця найманих робітників, які належним чином не оформлені на підприємстві.

У 2008 році, з урахуванням зростання рівня мінімальної заробітної плати, втрати бюджету через несплату податку на доходи нелегальними трудовими мігрантами становили щонайменше 3,2 млрд грн. Діапазон оцінок кількості нелегально працюючих трудових мігрантів з України становить від 2 млн до близько 7 млн осіб.

Підрахунки свідчать, що при сплаті ПДФО хоча б половиною з них лише в межах мінімальної заробітної плати України у цифрах 2007 року місцеві бюджети додатково б отримали близько 2,6 млрд грн, або 5,8 % обсягу надходжень цього податку у 2007 році. Виходом з цього становища могла б стати співпраця з податковими органами інших країн щодо отримання оперативної інформації про доходи, які отримують українські громадяни за кордоном.

Не вирішеним залишається питання щодо продажу автомобілів через біржу. Якщо автомобіль у такий спосіб був проданий за свідомо заниженою ціною, то виникає ситуація, пов'язана з одержанням покупцем додаткових матеріальних благ, які підлягають оподатковуванню.

З метою скорочення ухилення від сплати податків можна використати досвід Великобританії та США створення правових інструментів для оцінки податковими органами бази оподаткування фізичних осіб на основі так званих «зовнішніх ознак» багатства, а також на законодавчому рівні зобов'язати банки при потребі надавати інформацію податковим органам.

Слід також приділити увагу підвищенню суспільної свідомості, формуванню податкової культури, а також покращенню роботи податкових органів.

Треба пам'ятати, що Україна ще досить молода по світовим міркам держава. Тому лише всесторонній комплексний підхід, який гормонізує рівновагу інтересів як держави, так і її громадян до вирішення склавшихся проблем, дасть нам змогу жити по «європейським стандартам».

Література

1. *Коляда Т. А.* Особливості фіскальної ефективності оподаткування фізичних осіб в умовах інтеграції // *Фінанси України*. — № 6. — 2008.
2. *Лисенко В. В.* Ухилення від сплати податків: виявлення та розслідування: Монографія. — Істина, 2008. — 216 с.
3. *Нікітішин А. О.* Використання зарубіжного досвіду при формуванні доходів фізичних осіб // *Формування ринкових відносин в Україні*. — № 5(84). — 2008.

О. І. Морозюк (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, III курс)

УКРАЇНА-ЄС: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.

Українське членство в ЄС було проголошено стратегічною ціллю України.

Відносини між ЄС та Україною були встановлені у грудні 1991 року, коли Міністр закордонних справ Нідерландів будучи Президентом ЄС від імені всього Союзу офіційно визнав незалежність України.

Угода про Партнерство та Співробітництво (УПС) між ЄС та Україною, підписана 16 червня 1994 року (вступила в силу 1 березня 1998 року), постановила правову основу відносин Україна — ЄС та встановила співробітництво у широкому напрямі політичної, торговельної, економічної та гуманітарної сферах.

Зустріч Ради з питань Співробітництва між Україною та ЄС, проведена 23 травня 2000 року, позначила якісну зміну у відносинах між Україною та Союзом.

Співтовариство привітало налаштованість українського уряду рухатися вперед з цілеспрямованою довгостроковою програмою економічної реформи. ЄС спонукав Україну рухатися вперед із запізнілими структурними реформами у сільському господарстві та енергетиці, а також з приватизацією стратегічних підприємств. Він готовий підтримати програму цих реформ технічною допомогою, і тому позички МВФ відновлені як макрофінансова допомога.

2004 рік покращив європейські перспективи України; Віктор Ющенко окреслив план з чотирьох пунктів: визнання України як

країни з ринковою економікою, вступ у СОТ, асоційоване членство в ЄС і, нарешті, — повне членство. Варто зазначити, що лише один пункт виконано.

Спільний план дій між Україною та ЄС був схвалений Радою з питань Співробітництва між ЄС 21 лютого 2005 року. Він базується на УПС і забезпечує всесторонню та ціленаправлену структуру реформ усіх ключових сферах.

На сьогодні існують 7 пріоритетних напрямів співпраці між Україною та ЄС, передбачених угодою:

- енергетика;
- торгівля та інвестиції;
- правосуддя;
- адаптація українського законодавства до вимог ЄС;
- навколишнє середовище;
- транспорт;
- прикордонна співпраця;
- співпраця у сфері науки, технології та космосу.

Щорічно Україна та ЄС проводять більше 80 різних офіційних зустрічей та консультацій на високому та експертному рівнях.

Але наша інтеграція в ЄС на сьогодні є скоріше політичним психологічним вибором без належної економічної основи. Існують як негативні, так і позитивні наслідки розширення ЄС для України. Збільшення країн-учасниць є спробою забезпечити зміцнення і політичну самодостатність Союзу, а також захист від домінуючого впливу США.

Розширення ЄС може мати негативні наслідки для України, Росії та Білорусії.

Рішення України бути членом НАТО пов'язане надією, що це членство прискорить її вступ у ЄС. Варто зазначити, українська інтеграція в ЄС може мати різні форми і членство — не обов'язкова умова.

Адаптація соціальної політики України до європейських стандартів включає реформування систем страхування, захисту праці, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, політики працевлаштування та інших галузей соціальної політики згідно з європейськими стандартами і поступове досягнення загального європейського рівня соціального захисту населення.

Союз підкреслив переваги від свого розширення для України. Вони включають підсилення політичної інтеграцію та стабільності. ЄС вказав, що було б краще для України скористатися новими ринковими можливостями, якщо законодавство, технічні норми та стандарти були б приведені у відповідність з європей-

ськими. Союз здійснює програму з прикордонного співробітництва, щоб допомогти Україні розвивати відносини із сусідніми країнами-кандидатами в члени ЄС.

Союз погодився з важливістю співпраці у вирішенні спільних проблем нелегальної міграції та організованої злочинності.

Співтовариство привітало готовність українського ряду вирішити важливі нерозв'язані торговельні суперечки. Воно зазначило, що нещодавно оголошені кроки, спрямовані на розв'язання розбіжностей у торгівлі та інвестиційних питаннях, а також зниження тарифів на багато продуктів, були успішними.

ЄС прагне все тісніших взаємовідносин з Україною, виходячи за рамки співробітництва напрямку поступової економічної інтеграції і поглиблення політичного співробітництва.

Україна — важливий партнер в рамках європейської політики добросусідства.

Література

1. http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/eu/er/08741communi qu%A9.doc.html.
2. http://en.wikipedia.org/wiki/Ukraine_and_the_European_Union.
3. [http://ec.europa.eu/external_relations/uki`aine/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/uki`aine/index_en.htm)

O. I. Morozuk

UKRAINE-EUROPEAN UNION: REALITIES AND PERSPECTIVES

Ukrainian membership in the European Union was declared a strategic goal of Ukraine.

Relations between Ukraine and European Union were established in December 1991, when the Minister for Foreign Affairs of the Netherlands as the EU President on behalf of the Union officially recognized the independence of Ukraine.

The Partnership and Cooperation Agreement between Ukraine and European Union (PCA) signed on 16 June 1994 (entered into force on 1 March 1998) constituted the legal basis of the EU -Ukraine relations and established cooperation on a wide range of political, trade, economic and humanitarian issues.

The meeting of the Partnership Council between the European Union and Ukraine held its their meeting on 23 May 2000 marked a qualitative shift in relations between the EU and Ukraine.

The Community welcomed the determination of the Ukrainian government to move ahead with an ambitious and far-reaching

program of economic reform. The Union urged Ukraine to move ahead with long-overdue structural reforms in agriculture and energy, along with privatization of «strategic» enterprises. It stands ready to support this reform program through technical assistance, and once IMF lending has resumed, through macro-financial assistance [1].

2004 improved Ukraine's European prospects; Victor Yushchenko described a four-point plan: acknowledgment of Ukraine as a market economy, entry to the World Trade Organization, associate membership in the European union, and, finally, full membership. Only one point that have been performed.

A joint EU-Ukraine action plan was endorsed by the EU- Ukraine cooperation council on 21 February 2005. It is based on the partnership and co-operation agreement (PCA) and provides a comprehensive and ambitious framework for joint with Ukraine, in all key areas of reform. [3]

At present there are 7 priorities of the European Union-Ukraine cooperation envisaged by the PCA's framework:

- Energy.
- Trade and investments.
- Justice
- Adaptation of the Ukrainian legislation to that of the EU.
- Environment.
- Transport.
- Cross-border cooperation.
- Collaboration in the sphere of science, technology, and outer space.

The Union and Ukraine annually hold more than 80 different official meetings and consultations at the high and expert levels.

But our European integration course today is rather a political and psychological choice without proper economic substantiation. There are both positive and negative effects of the EU enlargement on Ukraine. The increase in the member states is an attempt to provide strengthening of geopolitical self-sufficiency of the Union and protection against dominating influence of the USA.

The EU enlargement may have negative consequences for Ukraine, Russia, and Belarus.

Ukraine's decision on its membership in NATO is related to the hope that such membership may speed up its accession to the EU. It is necessary to say that Ukraine's integration with the European Community may have different forms and the membership is not an obligatory condition.

Adaptation of the social policy of Ukraine to the Union standards includes reforming of the systems of insurance, labour Protection,

public health, pension ensuring, employment policy and other branches of social policy according to the EU standards and gradual achieving the common European level of social security and protection of population.

The Union emphasized the benefits of its enlargement for Ukraine. These cover reinforced political integration and stability. The European Union pointed that it would be better for Ukraine to take advantage of the new market opportunities if its legislation, technical norms and standards are aligned with EU ones. The Union is implementing a Cross-border Cooperation program to assist Ukraine in developing relations with neighbouring candidate countries. The European Union agreed about the importance of collaboration in tackling the common problems of illegal migration and organized crime.

The Community welcomed the new willingness of the Ukrainian government to resolve outstanding trade disputes. It noted that recently announced steps have been successful to resolve differences in trade and investment issues, as well as recent reductions in tariff levels for many products.

The EU is seeking an increasingly close relationship with Ukraine, going beyond co-operation, to gradual economic integration and a deepening of political co-operation [3].

Ukraine is a priority partner country within the European Neighbourhood Policy.

References:

1. http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/eu/er/08741communi qu%A9.doc.html.
2. http://en.wikipedia.org/wiki/Ukraine_and_the_European_Union.
3. http://ec.europa.eu/external_relations/ukraine/index_en.htm

A. A. Моройд (ф-т обліково-економічний, I курс)

БАРОКОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНСЬКІЙ ЛІТЕРАТУРІ

Термін «бароко» був уведений у XVIII столітті, причому не представниками напряму, а їхніми супротивниками — класицистами, які вбачали в мистецтві бароко цілком негативне явище. До речі, із осудою ставилися до бароко й у XX столітті, зокрема — в офіційному радянському літературознавстві. Нерідко взагалі відкидалася сама можливість існування цього напряму в українській і російській літературах.

Термін «бароко» вперше був застосований для характеристики стилю архітектурних споруд. Але згодом його починають вживати для позначення інших мистецьких явищ. У XVIII столітті термін «бароко» застосовують до музики, у XIX столітті його вживають стосовно скульптури та живопису. Наприкінці XIX століття починають говорити про бароко в літературі. Вважається, що першим термін «бароко» щодо літератури використав Фрідріх Ніцше: у 1878 році видатний філософ писав про барочний стиль грецького дифірамба, а також про барочний період грецького красномовства.

На початку XX століття розпочинаються дискусії про бароко у східнослов'янських літературах, зокрема — в українській літературі. Так, після жвавої дискусії на сторінках української періодики народилася думка про бароко як найхарактерніше вираження українського національного стилю в мистецтві. Згодом відомі літературознавці О. Білецький та І. Єршомін, аналізуючи творчість Симеона Полоцького, вводять поняття «бароко».

Двозначний епікуреїзм Бароко формує дивні характери, породжує майже фантастичних людей, подібних до описуваних у педагогічному трактаті Дж. Локка джентльменів, що живуть у розкішних, але скупі опалюваних апартаментах, їдять зі срібних тарелів, але раз на день, ходять серед зими в легенькому взутті. Багато в чому загадкові і дивакуваті барочні характери залишили свій слід і в українському мистецтві XVII—XVIII ст. Серед етапів розвитку українського бароко слід виділити такі віяння, спричинені добою: аскетичні, мілітаристичні і кончетистські, лібертичні.

У XVII столітті, у філософів Східної та Західної Європи виникає інтерес до поєднання формальної логіки, математичного мислення з живою цікавістю до загадкових явищ, зокрема видінь, одкровень, що виникають поза нашим бажанням, ніби несамохіть, у забутті, дрімоті, мріях, наяву або у снах. Виразні сліди захоплення тлумаченням підсвідомо-сновидних символів у стародавньому Києві знаходимо, наприклад, у першому східнослов'янському підручнику з філософії (1620 р.), написаному поетом К. Саковичем. Він вважає, що уві сні триває активна робота мозку, і саме в цей час створюються надзвичайно сприятливі умови для розвитку думок, бо, «вночі думка звільняється від усіх денних турбот, пов'язаних із зовнішніми чуттями, й може вільніше розглядати ті речі, які вона вдень мислила розібрати, але через різні перешкоди в той час, коли їх сприймала, не могла це зробити».

Таким чином сновидіння — також мислення, але таке, що оперує загадовими і неясними для розуму образними формами.

Культура бароко не обіцяла людям легкого і ясного щастя на землі. Вона не спокушала їх полегшеними відповідями на вічні питання, але вчила бути совісними, мудрими, свідомими своєї приналежності до вічності. Її найбільш войовничі опоненти, просвітителі XVIII століття, прагнули побудувати суспільство на нових засадах, попередньо очистивши його від «середньовічних забобонів», релігійного догматизму. Звичайно, діячі Просвітництва XVIII століття мають перед культурою свої заслуги. Але слід зазначити, що просвітницька риторика культурної спадщини бароко здебільшого мала вульгаризаторський характер.

Прозова література українського бароко надзвичайно широка. І тут ми не зустрінемо великої «епічної» оповідальної літератури; роман у власному значенні цього слова, як широке оповідання, типове для бароко, не знайшов на Україні ґрунту.

Щодо стилістичного оброблення, то українські барокові повісті далекі від почасті віртуозної витонченості барокових віршів. Щонайбільше зустрінемо в повістях деякий дотепний зворот, окреме добре сформульоване речення тощо. Бо вага барокового оповідання лежить не в формі, а в змісті. Характерні для бароко і демонологічні повісті. Демонологія дуже розвинулася на Заході в часи ренесансу. Певна гармонійність світогляду середньовіччя не викликала такої уваги до демонічних сил, як розірвана між релігією та «світом» культура ренесансу та бароко. В ці часи, як відомо, виросла цікавість до «магії», поширювалися процеси проти відьом.

Якщо сучасній людині й справді притаманна бароковість як стан душі, то це виявляється насамперед у присутності полі її внутрішнього зору архетичних образів гордої і тихої людини. Культура бароко зробила з людської душі сцену для п'єси з двома персонажами. Можливо, що виникнення нового і в основі своїй трагічно забарвленого світовідчуття було головною подією духовного життя XVII століття. Не виключно також, що це і є саме та межа, що відділяє душевний лад людини Нового часу від її попередників. Живучи у світі незбагнених явищ і суцільних загадок, людство звикло давати всьому свої пояснення, не дуже дбаючи про їх достовірність. Невідомість гнітить людину, відчуття браку знань здатне викликати страх і породжувати неврози.

«Крізь усі помилкові тлумачення, крізь весь авантюризм і забобони пробивається певна розумова стратегія: нема нічого незрозумілого, все, що відбувається в світі, має свою причину».

Завершуючи тему діяльної і самовідданої любові митців бароко до краси, хотілося б сказати кілька слів про відому картину Рубенса «Возії каміння». Зображені тут люди возять звивистою

гірською дорогою каміння для будівель, що знаходяться далеко внизу, і кожна затримка на кам'янистому шляху поміж скель і урвищ робить неможливим подальше просування до мети. Вони везуть своє каміння для палаців і храмів, «небесної» краси яких, можливо, ніколи не побачать. І трудяться важко, самовіддано, на межі відчаю і зриву. Але вибору в них немає, бо є лише один єдиний шлях — до чудової долини та її майбутніх казково прекрасних палаців. Ця картина — метафора будь-якої творчості взагалі, але водночас тут можна побачити й поетичний образ самої доби бароко, її самовідданого служіння красі, її великих діянь, страхів і тривоги. У світовідчутті людини Бароко є чимало спільного з душевним станом рубенсівських возів каміння, які докладають неймовірних зусиль, аби не спинитися на своєму шляху до прекрасної мети серед скель і урвищ.

Література

1. *Алексівець М. М., Більчук М. М., Бойко М. С., Братасюк М. Г., Вороток О. М., Герман О. М., Гринчицький В. І., Дукачів О. О., Корюшко М. І., Комарова Т. С., Курант Л. С.* Культура відродження в Україні. — Львів: Астерікс, 1993.
2. *Макаров А.* Світло українського бароко. — К.: Мистецтво, 1994.
3. *Русанівський В. М., Гончаренко М. В., Кодак М. П., Новиченко Л. М., Толочко П. П., Федорук О. К.* Культура українського народу. — К.: Либідь, 1994.
4. *Хижняк К. І.* Києво-Могилянська Академія. — К.: Вища школа, 1981.
5. *Українська культура: Лекції за редакцією Дмитра Антоновського.* — К.: Либідь, 1993.
6. *Чижевський Д. І.* Історія української літератури. — К.: Видавничий центр «Академія», 2003.

Б. Ю. Москвін (ф-т економіки та управління, IV курс)

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПІДСИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Відомо, що глобальна економічна криза, яка взяла свій початок у США та поширилася по всьому світу, охопила й Україну.

З цього можна зробити наступний висновок: стабільності більше немає. Імовірно, її ніколи й не було. Як помітив директор хол-

дингової компанії, що збанкрутів, російської компанії «КІТ Фінанс» Леонід Бершидский: «Лопнули економічні міхури, які влади воліли називати «стабільністю» і «стійким економічним ростом»» [2, с. 27].

У гострій фазі кризи, коли триває стискання ринків і загострення конкуренції, головними бачаться наступні стратегії ринкової поведінки: розширення, кооперація, вихід і стискання [4, с. 63].

Отже, необхідно зазначити, що кожне керівництво підприємства в кожній окремій кризовій ситуації повинно самостійно вибрати ту стратегію, яка, на їх думку, як найкраще буде спроможною забезпечити антикризову політику підприємства та виведе його з кризового стану.

Теорія та практика антикризового управління обґрунтувала доцільність створення спеціальної підсистеми цільового типу — підсистеми антикризового управління (ПАУ). ПАУ — це сформована на постійній чи тимчасовій основі підсистема управління підприємством, призначена для цільового планування, організації та інституалізації дій та ресурсів, мотивації ефективної антикризової діяльності та контролю, необхідної для превентивної (запобіжної), «кризової» та «посткризової» діяльності, спрямованої на захист (мінімізацію) впливу кризових явищ та пов'язаних з цим втрат [1, с. 557].

Вважається доцільним надати характеристику основних підрозділів антикризового управління (табл. 1).

З огляду на це, вважається доцільним зазначити, що найкращою ПАУ доцільно вважати матричний підрозділ антикризового управління, адже саме він характеризується:

- високою динамічністю, гнучкістю структури;
- швидким реагуванням на зміни ситуації;
- ефективною координацією робіт по досягненню загальної мети;
- оптимізацією використання ресурсів тощо.

Також такий вид ПАУ доцільний ще і тому, що склад ПАУ матричного типу залежить від змісту антикризової програми, яка, у свою чергу, залежить від типу кризових явищ, на подолання яких вона й зорієнтована, за рахунок створення організаційних умов для більш швидкого досягнення мети.

Слід зазначити, що підпорядкування та термін існування ПАУ матричного типу потребує додаткового обґрунтування.

Таблиця 1

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПІДРОЗДІЛІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Назва підрозділу	Позитивний вплив	Негативний вплив
Підрозділ з антикризового управління лінійно-функціонального типу	— великий обсяг регулярної антикризової діяльності; — виконання довгострокових програм антикризового типу: реструктуризації, санації, злиття або поглинання, виокремлення або розділення (як антикризові заходи) тощо; — великі організаційні підрозділи ПАУ можуть включати окремі групи: моніторингу, аналізу, планування антикризових заходів, методичного та інформаційного забезпечення тощо	— відсутність гнучкості та над централізація; — складності у координації антикризової діяльності; — може призвести до організаційних збоїв; — знижує ефективність — антикризової діяльності
Підрозділ з антикризового управління матричного типу	— висока динамічність, гнучкість структури; — швидке реагування на зміни ситуації; — ефективна координація робіт по досягненню загальної мети; — оптимізація використання ресурсів тощо	— підпорядкування та термін існування ПАУ матричного типу потребує додаткового обґрунтування; — необґрунтована ОСУ матричного типу може призвести до: — труднощів у здійсненні балансу влади та відповідальності за здійснення антикризових заходів; — порушення єдності управління; — збільшення витрат на утримання ОСУ та ускладнення інформаційної мережі; — соціально-психологічні проблеми, пов'язані зі створенням ефективно працюючої групи, до складу якої входять працівники різного фаху з різним баченням можливостей виходу з кризи тощо

Підсистема антикризового управління як дорадча структура координаційного типу	— відсутність жорсткого оформлення; — можуть бути постійно діючими — або тимчасовими; — також можуть бути різними за статусом, повноваженнями, представленням у них спеціалістів різного фаху та власників підприємства; — можуть мати різну спрямованість на ви-значення певних задач	— підпорядкування визначає статус ПАУ; — досліджується чітка залежність ПАУ від інших комітетів та комісій, що існують на підприємстві, в першу чергу, від ревізійної комісії, а також від виконавчих органів управління. Цей зв'язок може мати су-бординаційний або інформаційний характер
Підсистема антикризового управління мережевого типу	— наявність спрямованості, що базується на добровільних засадах; — наявність чітко визначених, цілеспрямованих та структурованих зв'язків; — контрактна форма, в форму якої оформлюються зв'язки, є більш гнучкою, передбачає участь у встановленні повноважень та відповідальності всіх сторін, які фор-мують мережу	— залежність і підпорядкованість структурних підрозділів координаційному центру; — координаційний центр може мати до-сить складну внутрішню структуру

Таким чином, для того щоб підприємство швидко та безболісно вийшло з кризи, його керівництву необхідно застосовувати засоби стратегічного та оперативного керування підприємством у кризових умовах. І, якщо керівництво підприємства буде використовувати всі ці рекомендації при планування своєї антикризової діяльності, з урахуванням українських реалій, тоді антикризова стратегія буде дійсно ефективною, а підсистема антикризового управління буде дійсно виконувати, ті завдання, які на неї покладає керівництво підприємства, а саме: виявлення кризових явищ на передкризовому етапі, підтримка ефективної роботи підприємства та впровадження антикризових заходів на етапі кризи і подолання кризових наслідків на після кризовому етапі.

Література

1. Антикризове управління підприємством [Текст]: навч. посіб. для студ. усіх форм навчання / З. Є. Шершньова [и др.]; ред. З. Є. Шершньова; М-во освіти і науки України, Київський нац. екон. ун-т. — К.: КНЕУ, 2007. — 675 с.
2. Бутенко О. Над пропастью // &Стратегии. — № 11. — Ноябрь 2008. — С. 26—28.
3. Бутенко О. Стратегия как прогноз // & Стратегии. — № 11. — 2006.
4. Мальцев Эдуард. Кризис и управление // &Стратегии. — № 1—2. — Январь—февраль 2009. — С. 62—63.
5. Савицкая Людмила, Сысоева Екатерина // Управление компанией (издается в Украине). — № 6. — 2008.
6. Sloan Alfred P., Jr. My Years with General Motors. Currency Doubleday, NY, 1990, p. 42.
7. Офіційний сайт Національного банку України // www.bank.gov.ua

М. О. Моторний (ФІСІТ, 5 курс)

ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНОЇ УСТАНОВИ

Коли йдеться про інформатизацію діяльності, говорять не просто про розміщення персонального комп'ютера (ПК) на робочому столі головного лікаря, лікаря-фахівця або працівника статистичного відділу. Цей етап багатьма установами охорони здоров'я давно пройдений і зараз їхня оснащеність засобами так

званої «офісної» автоматизації: ПК, принтер, сканер, телефон\факс, модем та ін. (у великих містах, звичайно) перебуває на досить непоганому рівні. У деяких фінансово успішних медичних установах ми можемо побачити навіть спеціалізовані медичні інформаційні системи (МІС): тобто ПК з'єднані в локальні обчислювальні мережі (ЛВМ) і з'єднані із сервером/серверами баз даних (БД). У силу багатьох обставин їхній технічний рівень нижчий ніж у аналогічних західних систем, але основна проблема української сфери медичних інформаційних технологій лежить не в технологічній площині.

Якщо говорити не просто про автоматизацію робочих місць практикуючих лікарів, або керівників медичних закладів, а про засоби ІТ, що дозволяють вести ефективний моніторинг роботи, як окремого лікаря/відділення/медичної установи, так і відділу охорони здоров'я міста/району/області й усієї системи охорони здоров'я в державі — то тут ми, судячи з наявної інформації, відстаємо, на жаль, від цивілізованого світу на багато років.

Зовнішньополітичний курс України, заявлений керівництвом держави на найближчі десятиліття припускає її рух і наступну поступову інтеграцію в європейські структури. Таке завдання ставить перед фахівцями всіх напрямків і зокрема працівниками охорони здоров'я високу планку цілей і пріоритетів. Щоб бути повноправним учасником Європейського Союзу, необхідно відповідати тим стандартам і вимогам, які вже існують, а також плануються в найближчі роки в провідних країнах континенту.

Що стосується охорони здоров'я, то найбільші країни-учасники Європейського Союзу поставили перед собою амбіційне завдання інтеграції своїх медичних систем на основі міжнародних медичних стандартів і стандартів інформаційних технологій (ІТ). Зокрема планується створення інтегрованих медичних мереж, що поєднують медичні заклади цілих регіонів і країн, а також створення єдиної для жителів Європи Електронної карти здоров'я (Electronic Health Record — EHR).

У більшості розвинених країн світу наприкінці 90-х років були прийняті національні програми інформатизації охорони здоров'я. Одним із лідерів цього процесу можна вважати Велику Британію, уряд якої в 2002 році вирішив інвестувати в програму інформатизації охорони здоров'я 18 млрд фунтів стерлінгів (26 млрд євро, 32 млрд доларів) протягом 10 років. За цей період передбачається об'єднати локальними (регіональними) і глобальними мережами всі медичні установи країни (30 тис. лікарів загальної практики й 270 медичних трастів), створивши єдину, захищену

національну електронну інформаційну систему охорони здоров'я, у якій медична інформація (включаючи мультимедійні дані) могла б бути доступною авторизованим користувачам у потрібному місці й у потрібний час.

Аналогічні національні програми інформатизації охорони здоров'я прийняті й у інших країнах Євросоюзу (Німеччині, Швеції й ін.), а також країнах Північної й Південної Америки (США, Канаді), Азії та Австралії. Провідна тенденція в розробці й впровадженні МІС у світі нині полягає в проектуванні не просто окремих ІС установ охорони здоров'я, а у створенні інтегрованих ІС охорони здоров'я цілих міст, провінцій і регіонів з тенденцією їхньої інтеграції у майбутньому в ІС охорони здоров'я всієї країни.

Такого роду розробки впроваджуються на основі міжнародних стандартів електронної медичної документації, а усередині країни із застосуванням технології електронного запису (карти) здоров'я (ЕКЗ) — Electronic Health Record (EHR). У перспективі Національні інформаційні мережі охорони здоров'я (National Health Information Networks — NHINs) повинні надати самому пацієнтові, а також медичним працівникам можливість безпечного й захищеного нагромадження, зберігання, передачі й використання в електронному вигляді медичних даних пацієнта від народження й протягом всього життя в тому місці й тоді, коли це необхідно.

Основним завданням державної політики в галузі інформатизації охорони здоров'я вважається розвиток галузевого інформаційного середовища, створення умов економічно виправданого використання сучасних інформаційних технологій для інформаційної системно-аналітичної і експертної оцінки, ухвалення рішень у всіх сферах діяльності охорони здоров'я за допомогою державної підтримки через систему пільг, кредитів і заохочень, інформатизації суспільства.

На сьогоднішній день існує кілька готових програмних рішень, які дозволяють інформатизувати медичні установи, а саме «CASMED», Softline «Електронна лікарня», «MedWork», «MED-Експерт», Парус «Лікувальний заклад». Всі вони локалізовані для роботи в Україні та призначені для автоматизації управління лікарнями і обслуговування пацієнтів. Деякі з систем, наприклад, Парус «Лікувальний заклад» у комплексі з іншими модулями системи управління Парус, дозволяють інформатизувати не лише процеси, які характеризують безпосередньо медичну діяльність, а й господарську діяльність медичної установи.

Література

1. Закон України № 537-V «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки».
2. Матеріали конференції «Біофізичні стандарти та інформаційні технології в медицині», листопад 2006 р., м. Одеса.
3. Michael K. Bourke Strategy and Architecture of Health Care Information Systems — Springer, 1995, 356 p.
4. Матеріали web-сайту <http://www.experts.in.ua/>
5. Концепція державної політики інформатизації охорони здоров'я України.

І. О. Налобіна (ф-т економіки та управління, V курс)

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Вплив світової фінансової кризи наглядно продемонстрував нездатність вітчизняної банківської системи протистояти її викликам, мобільно пристосовуватись до постійно змінюваних ринкових умов і виявив потенційні ризики її дестабілізації. У зв'язку з цим, питання дослідження наслідків впливу глобальної фінансової кризи на банківський сектор України є на сьогодні надзвичайно актуальним.

З самого початку, слід зауважити, що розгортання масштабів фінансової глобалізації, які справляють суттєвий вплив на систему міжнародних економічних відносин, корегують орієнтири і визначають тенденції розвитку національних економік. На думку вчених, фінансова глобалізація є об'єктивним суперечливим процесом, який на певному етапі розвитку міжнародних господарських зв'язків має свої переваги та недоліки стосовно окремих країн [1].

З одного боку, зростаюча інтеграція і концентрація іноземного капіталу, його висока мобільність та диверсифікація міжнародних фінансових ресурсів, розширення кредитно-інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, а також зміни у банківській сфері в цілому створюють передумови для прогресу. З іншого боку, про що свідчить сучасна світова фінансова криза, іноземний капітал таїть у собі потенційну загрозу для національної економіки, оскільки за несприятливих умов він може так же швидко «втекти» з тієї чи іншої країни, як і з'явився в ній. Згідно із законами ринку, іноземний капітал, власниками якого є еконо-

мічно розвинені держави а також такі недержавні суб'єкти міжнародних економічних відносин, як транснаціональні корпорації і банки та міжнародні інвестиційні фонди, завжди тяжіє до країн, де його розміщення принесе найбільшу вигоду. У зв'язку з цим, його міграція носить ажіотажний спекулятивний характер, а його відтік з країни негативно позначається на її економіці і, навіть, може призвести її до кризового стану [2].

Найгострішою проблемою у банківській системі України є нестабільність банківської ліквідності, що з самого початку спричинили іноземні інвестори, які в умовах світової фінансової кризи в спішному порядку повернули свої кошти до національних економік з метою їх стабілізації і більшої захищеності. Такі дії іноземних інвесторів, у свою чергу, спровокували вітчизняних корпоративних клієнтів банків, які в короткі терміни конвертували значні фінансові ресурси і вивели їх за кордон. Далі, по ланцюжку, це стало причиною ажіотажного вилучення гривневих вкладів населення і їх обміну на іноземну валюту. Посилились зазначені негативні тенденції банкрутством такого системного банку, як Промінвестбанку (ПІБ), що підірвало довіру населення до банків, як основного джерела фінансових ресурсів [3].

На сьогодні світова практика засвідчує те, що кожна держава вже аналізує ефективність запроваджених заходів, але в Україні до цього часу поки що не розроблено модель поведінки в умовах кризи. Конкретним прикладом цьому є те, що неефективно був використаний перший транш стабілізаційного кредиту Міжнародного валютного фонду. Національний банк України (НБУ) не визначив через які саме банки повинно було здійснювати кредитування реального сектора економіки, це, в свою чергу, сприяло неефективному розподілу коштів, і як наслідок — відсутність очікуваних позитивних зрушень у реальному секторі економіки. Такі помилки внутрішньої політики України сьогодні заважають отриманню другого траншу стабілізаційного кредиту МВФ, адже його цільове використання також є невизначеним. Як інший приклад можна привести неефективне використання кредиту НБУ, наданого для фінансового оздоровлення ПІБ та невиконання інвестиційних зобов'язань його нових акціонерів. Нецільове використання 40 млрд грн, які в порядку рефінансування було надано НБУ комерційним банкам, також не сприяє вирішенню кризових проблем, оскільки вони не були використані для кредитування матеріального виробництва. Частина з них була використана для погашення банківських депозитів, але значною мірою вони були використані банками на придбання іноземної валюти у спекуля-

тивних цілях, що посилює ажіотажний попит на неї і, як наслідок, зростання її курсу, послаблення і дефіцит національної валюти.

В кінцевому підсумку слід зауважити, що сьогоденна фінансова криза та подолання їх наслідків потребують проведення рішучих структурних змін банківських систем, оскільки банківська сфера є найчутливішою до їх впливу. З іншого боку, небанківські фінансові посередники все-таки найбільш гнучкі структури в умовах ринку, тому вони найшвидше реагують на події, що відбуваються на міжнародних фінансових ринках і покликані конкурувати з банківськими структурами. Головний урок, який має винести Україна з нинішньої ситуації, — це своєчасно прогнозувати як зовнішні, так і внутрішні кризові явища, розробляти механізми їх упередження та пом'якшення.

Література

1. Мовсесян А. Г. Современные тенденции развития мировой финансовой системы // Банковское дело в Москве. — 2004. — № 10. — С. 45.
2. <http://news.finance.ua/ru/orgtrg/~2/1/341/117972>
3. Крамонов Ю. Банки зажрались, сдирая с нас по три шкуры. Докладательства. — <http://www.fraza.com.ua/analitics/11.09.07/41774.html>

С. А. Нелеп (кредитно-економічний ф-т, IV курс)

КОМЕРЦІЙНА НЕРУХОМІСТЬ ЯК ПРЕДМЕТ ІПОТЕКИ

У розпал світової фінансової кризи залишається відкритим питання щодо вибору найбільш оптимального інвестиційного інструменту, здатного забезпечити збереження вартості капіталу.

Інвестування у комерційну нерухомість, у тому числі купівля нерухомості в кредит, стає дедалі більш популярною, ніж оренда бізнес-приміщень.

Ринок комерційної нерухомості поділяється на сегменти:

- офісна нерухомість (у тому числі бізнес-центри);
- складська нерухомість;
- готельна нерухомість;
- торгові площі (сюди можна віднести магазини, бутіки, ресторани, салони, фітнес-центри);
- виробничі площі;
- земля — як комерційний об'єкт [3].

Комерційна іпотека дозволяє підприємству не вилучати кошти з обігу й може забезпечити досягнення таких цілей: одержання доходів від оренди, отримання прибутку на вкладений капітал, розширення самого бізнесу тощо.

На українському ринку кредитних послуг працює більше 150 банківських організацій та фінансових установ, що надають послуги кредитування.

Можливий строк кредитування — в більшості банків від 5 до 30 років, у деяких — від 5 до 20 років, відсотки за кредит — не перевищують 15 %, тариф страхування предмету іпотеки — коливається в межах 0,15—0,5 %.

До іпотечних установ України належать: кредитні спілки, Державна іпотечна установа, асоціація «Український кредитно-банківський союз», українська національна іпотечна установа, асоціація українських банків [5].

Різке скорочення попиту на *офісні приміщення* на тлі введення в експлуатацію нових площ, масова відмова від попередніх договорів і поява пропозиції суборенди привели до зростання рівня вакантності.

Середня заповнюваність офісних центрів Києва на 30 січня 2009 р. склала 84 %, у той час, як 20 січня цей показник знаходився на рівні 86 %.

За аналітичними даними компанії «Українська торгова гільдія», складеними на початок 2009 р., середня орендна ставка бізнес-центрів класу А, як виду комерційної нерухомості, склала біля \$ 80 за 1 кв. м./місяць, а бізнес-центрів класу В — \$ 55 за 1 кв. м./місяць [8].

Впродовж останніх 2-х років ринок *складських приміщень* був одним з найдинамічніших сегментів комерційної нерухомості, що розвивалися.

Нині, щоб привабити та утримати орендаря, власники складських комплексів будуть вимушені йти на значні поступки, під якими розглядається зміна умов оренди (скорочення термінів договорів, відмова від прив'язки орендної ставки до долара/євро і фіксація орендних платежів у грн).

Динаміку пропозиції складської нерухомості можна простежити на прикладі, (м²): 2002 р. — 18300, 2008 р. — 365170, 2009 р. — 352000 [2].

Кількість зарубіжних інвесторів, готових узяти на себе всі ризики і які мають вільні грошові кошти для реалізації проектів *готельної нерухомості* України, — дуже маленька.

Спеціалісти готельної індустрії Європи, Близького Сходу і Африки (Jones Lang LaSalle Hotels) відзначають, що характер

короткострокових і середньострокових очікувань змінився на негативний і на найближчі 6 міс інвестори роблять прогноз на пониження [6].

На 25 березня 2009 р. орендна ставка в *торгових центрах* (ТЦ) Києва складає \$ 66 за кв. м у місяць.

Така вартість оренди рентабельна і для орендарів у нинішньому стані, і для орендодавців.

Проте, варто відмітити, навіть після падіння орендних ставок, ціна оренди в українських ТЦ вища, ніж у будь-якій іншій столиці Європи, за винятком Москви.

Орендна плата зараз зафіксована в доларах, а оплата проводиться в національній валюті, цього домоглися 90 % арендаторів.

Щодо найбільших 38 ТЦ Києва, на сьогоднішній момент вакантні 4 % площ, з них переважають кілька ТЦ, де вакантних площ більше 1000 кв. м.

Найближчим часом (рік — два) в столиці з'являться до 10 нових торгових центрів як невеликих, так і великих [4].

Серед останніх — ТРЦ «Мармелад», ТЦ «Домосфера» — спеціалізований центр меблів і товарів для дому, «Дрімтаун» — центр сімейного відпочинку і покупок.

Спостерігаючи за тенденцією зміни цін на українському ринку нерухомості, слід зазначити, що *цінове «дно»* вже близько й буде досягнуто в II—III кварталах поточного року; «дно» буде пологим, і така ситуація збережеться, як мінімум, протягом одного-двох років.

В Україні спостерігаються найвищі ставки капіталізації в Європі, індикативний прайм-рівень яких складає близько 14 % для офісів, 15 % для торгівлі і 16 % для складів.

Найбільш поширеними операціями в 2009—2010 рр. стануть придбання вже «запущених» проектів, що знаходяться на середній стадії завершення і вище.

Підсумовуючи все вищесказане, слід підкреслити, що такий предмет застави при іпотечному кредитуванні, як комерційна нерухомість, є дуже привабливим. Ринок комерційної нерухомості в довгостроковому плані буде продовжувати зростати та активно розвиватись, зважаючи на те, що показники забезпеченості комерційною нерухомістю у нас в Україні значно поступаються показникам центрально- та східноєвропейських країн. Сегменти комерційної нерухомості, а зокрема офісні площі в Україні на 80 % представлені старими будовами 60—80-х років, що вимагають кардинального відновлення.

Сьогодні переломними моментами в розвитку ринку нерухомості можуть стати тільки поновлення іпотечного кредитування та стабілізація політичного життя в Україні.

Література

1. *Лабецька Л. М.* Історико-правові аспекти іпотеки // Регіональна економіка. — 2007. — № 1.
2. *Волков С., Шемиученко Г.* Перспективи та розвиток ринку іпотечного кредитування в Україні // Вісник НБУ. — 2009. — № 1.
3. *Костюченко В., Набок Р.* Огляд іпотеки. Україна та ЄС // Вісник НБУ. — 2008. — № 5.
4. www.agent.ua/review
5. www.ipoteka.gov.ua
6. www.news.finance.ua
7. www.kharkov-realter.com.ua
8. www.utg.kiev.ua

Н. В. Нечипорук (обліково-економічний факультет, V курс)

МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ

В сучасних економічних умовах та в умовах обмеженості фінансових можливостей спеціального фонду бюджету розширюється коло задач, які постають перед бухгалтерським обліком. Ці задачі, які необхідно вирішити за короткий час, характеризують новий етап розвитку бюджетного бухгалтерського обліку.

Питання вагомості коштів спеціального фонду або так званих довгий час «позабюджетних коштів» бюджетних установ ніколи не було другорядним. Втім, в умовах скорочення бюджетних асигнувань, необхідність якого викликана низкою факторів суб'єктивного та об'єктивного характеру внутрішньої та зовнішньої дії, як то рецесія економіки України, подолання наслідків світової економічної кризи тощо, зазначене питання набуває першочергового значення.

Проблеми бухгалтерського обліку у бюджетних установах розглянуті в працях відомих вітчизняних та зарубіжних економістів: С. В. Свірко, С. М. Альошина, І. А. Андреева, М. Т. Білухи, Й. М. Бескіда, Є. П. Вороніна, С. Ф. Голова, Є. М. Бойко, С. А. Бу-

ковинського, П. Т. Ворончука, В. М. Онищука, Е. П. Дедкова, Р. Т. Джогі, С. Я. Зубілевич, А. Г. Зверева, А. Н. Кузьминського, Л. Я. Корецького, Ф. С. Міхальчука, І. Н. Полевого, О. О. Чечуліної та інших.

Ринкова трансформація економіки вимагає теоретичного переосмислення і практичного вдосконалення форм і методів фінансового забезпечення розвитку бюджетних установ і бухгалтерського обліку зокрема. Тому основною метою роботи є розробка пропозицій щодо методики і організації обліку і аналізу доходів і видатків спеціального фонду.

Найбільш специфічними об'єктами обліку в бюджетних організаціях є доходи загального та спеціального фондів, видатки і результати виконання кошторису.

Адже кошторис являється основним фінансовим документом, одна із складових якого — спеціальний фонд. Спеціальний фонд проекту кошторису передбачає зведення показників за всіма джерелами надходження коштів до цього фонду та відповідними напрямками їх використання. Це кошти, які надходять із конкретною метою і використовуються на відповідні видатки за рахунок цих надходжень.

Видатки — один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення резервів зниження видатків.

Основним завданням аналізу витрат коштів спеціального фонду є виявлення відповідності здійснених витрат затвердженому кошторису та визначення факторів їх зміни. Проте специфіка аналізу залежить від характеру окремих видів коштів і витрат. Змістом аналізу виконання кошторису витрат є: оцінювання ефективності використання виділених установі матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; виявлення відхилень фактичних видатків від кошторисних і кількісне оцінювання — оцінювання впливу факторів, що викликали це відхилення; якісне оцінювання тенденцій розвитку установи.

Чітка регламентація методики бухгалтерського обліку бюджетних установ в свою чергу забезпечує його єдність і дає змогу порівнювати показники діяльності усіх бюджетних установ в цілому та отримувати зведені показники для контролю за виконаннями кошторисів і бюджетів усіх рівнів.

Своєчасне, повне та достовірне відображення на балансі бюджетної установи всіх господарських операцій являється обов'язковою умовою ефективного управління діяльністю бю-

джетною установою. Однією із важливіших задач удосконалення обліку в бюджетних установах являється задача обліку коштів спеціального фонду, їх ув'язці в системі звітних даних із показниками виконання кошторису доходів і видатків по загальному фонду.

Оскільки Україна орієнтується на країни з ринковою економікою і сама прямує до того, щоб бути країною з такою економікою, необхідна відповідна система бухгалтерського обліку за допомогою якої буде відображатися в обліку на належному рівні (орієнтована на Євросоюз) фінансово-господарська діяльність підприємств, установ, організацій країни.

Реформування бухгалтерського обліку зустрічає на своєму шляху наступні групи питань, що повинні бути чітко визначені:

- адаптація законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів;

- розроблення та запровадження єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку з виконання бюджетів та кошторисів розпорядників бюджетних коштів, що дасть змогу забезпечити прозорість облікових процесів, складання звітності та отримання інформації про фінансові операції, які здійснюються у державному секторі;

- створення дієвої системи обліку та контролю діяльності одержувачів бюджетних коштів;

- впровадження управлінського обліку в державному секторі;

- підвищення рівня прозорості та відкритості ведення бухгалтерського обліку.

Враховуючи уроки вітчизняного реформування обліку діяльності підприємницьких структур, важливими факторами для успішного реформування бухгалтерського обліку бюджетних організацій є врахування наступного моменту: гармонічне поєднання впровадження МСФЗДС з реформуванням системи бухгалтерського обліку в Україні з точки зору фінансового, науково-методичного та організаційного забезпечення.

Література

1. Бюджетний Кодекс України від 21.06.2001 № 2542-III // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про державний бюджет на 2009 рік».
3. Постанова КМУ від 17 травня 2002 р. № 659 «Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимоги щодо їх утворення та напрямів використання».

МОТИВОВАНІСТЬ СУДОВИХ РІШЕНЬ — ОДНА З ГАРАНТІЙ ПРАВА НА СПРАВЕДЛИВИЙ СУД

У період нестабільності, як політичної, так і економічної, виникає дуже багато спірних ситуацій, і тому важливими, як ніколи, стають питання справедливого вирішення правових спорів, так як саме справедливість і законність мають стати основою становлення правового суспільства і справжньої демократії в Україні. Право на справедливий суд декларується у міжнародних документах, зокрема у Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод.

Стаття 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод гарантує право на справедливий розгляд справи безстороннім судом протягом розумного строку — право на справедливий суд.

Складовими цього права є право на доступ до суду, право на розгляд справи у розумні строки, право на процесуальну рівність сторін та змагальність судового розгляду, права на вмотивованість рішень суду.

Ми зупинимось на останній складовій — праві на вмотивованість рішень суду. Європейський суд з прав людини у своїй практиці визнає, що це право передбачає обов'язок суду вмотивувати своє рішення (Руїс Горіха проти Іспанії). Зокрема, рішення має бути вмотивованим, якщо передбачається право на його оскарження (Ханджанастанасіу проти Греції).

Відповідно до законодавства України (Конституції України, ст. 212–215 ЦПК України), Постанови Пленуму Верховного Суду України «Про судові рішення» тощо, мотивованим є рішення, що відповідає ст. 215 ЦПК, зокрема частині 3 цієї статті — зміст мотивувальної частини.

Мотивувальна частина судового рішення — це фактично його аналітична частина. Вона містить фактичне і правове обґрунтування остаточних висновків суду по кожній конкретній справі. У ній аналізуються факти і докази, досліджені судом у справі. Суд повинен посилається не тільки на встановлені, а й на відкинуті ним факти. Мотивувальна частина повинна містити посилання на матеріальний закон, на підставі якого вирішується справа, із вказівкою його назви, статті, її частини, абзацу, пункту, підпункту, і на процесуальні норми, якими керувався суд.

Досить часто мають місце факти постановлення судами рішень, які не відповідають вимогам про їх законність і обґрунто-

ваність, власне вони не містять переконливої відповіді по суті заявлених вимог або неповно їх вирішують. Про це нам каже не тільки практика і те, що ми можемо спостерігати на власні очі, а й Постанова Пленуму ВСУ «Про судові рішення». Зокрема, вона вказує на такі порушення з боку суду: нечітке викладення вимог позивача, заперечень відповідача і пояснень інших осіб, які беруть участь у справі, неповне відображення обставин, те, що не всі докази аналізуються або не всім їм дається оцінка, не завжди є посилання на норми матеріального і процесуального права, якими керувався суд при вирішенні справи.

Також ця Постанова вказує, що по деяких справах описова і мотивувальна частини рішення викладаються непослідовно, мотивувальна частина відсутня або резолютивна частина суперечить мотивувальній.

Як має постановлюватися рішення суду і, зокрема, його мотивувальна частина? Відповідь на це питання нам дають ст. 212, 213 ЦПК України. Відповідно до них, суд оцінює докази за своїм внутрішнім переконанням, що ґрунтується на всебічному, повному, об'єктивному та безпосередньому дослідженні наявних у справі доказів. Жоден доказ не має для суду наперед встановленого значення. Суд оцінює належність, допустимість, достовірність кожного доказу окремо, а також достатність і взаємний зв'язок доказів у їх сукупності. Законним є рішення, яким суд, виконавши всі вимоги цивільного судочинства, вирішив справу згідно із законом. Обґрунтованим є рішення, ухвалене на основі повно і всебічно з'ясованих обставин, на які сторони посилаються як на підставу своїх вимог і заперечень, підтверджених тими доказами, які були досліджені в судовому засіданні.

У мотивувальній частині свого рішення суд має обов'язково дати відповіді на питання, що вирішуються під час ухвалення рішення. Повний перелік цих питань наведений у ст. 214 ЦПК. Якщо, навіть, судом не було надано детальні відповіді на всі питання, то принаймні відповіді мають бути дані на ті питання, що мають значення для законного і обґрунтованого вирішення справи. Інакше, рішення суду не буде відповідати вимогам щодо вмотивованості.

На практиці досить часто виникає ситуація, коли судді не вмотивовують свої рішення, або мотивація їх рішень є неналежною чи неповною.

Проаналізувавши вищевикладені факти, можна зробити наступні висновки:

1. Принцип вмотивованості судових рішень дуже часто порушується незважаючи на те, що чітко прописаний у законодавстві,

а отже, питання у суб'єктивному ставленні самих суддів до цього питання.

2. Незважаючи на те, що існує дуже багато гарантій для забезпечення незалежності і неупередженості суддів, але і це не допомагає у дотриманні ними принципів верховенства права, права на справедливий суд та багатьох інших прав і свобод осіб.

3. Отже, єдиними мірами для зменшення випадків порушення прав і свобод осіб судами є збільшення відповідальності суддів за дані діяння; регламентація більш жорстких вимог до осіб, які бажають стати суддями, зокрема підвищення вікового цензу і стажу роботи у юридичній галузі.

Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — ст. 141.

2. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод від 4 листопада 1950 р. // Офіційний вісник України. — 1998. — № 13. — 2006. — № 32. — С. 270.

3. Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 р. № 1618-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — № 40, 40—42. — Ст. 492.

4. Постанова Пленуму Верховного Суду України «Про судові рішення» від 29 грудня 1976 р. № 11.

5. Цивільний процесуальний кодекс України: Науково-практичний коментар. — У 2-х т. / За заг. ред. С. Я. Фурси. — К.: Видавець Фурса С. Я.: КНТ, 2009. — Т. 1. — 912 с.

К. О. Орленко (факультет інформаційних систем і технологій,
III курс)

ПРОБЛЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

На сьогоднішній день більшість корпорацій мають структурні підрозділи, що знаходяться на значній відстані один від одного. Між цими підрозділами циркулюють досить великі обсяги даних. Від правильної організації обміну даними між цими підрозділами залежить те, наскільки ці дані будуть актуальними та достовірними у кожен момент часу.

Розгляд та аналіз механізмів обміну даними у інформаційних системах, є основною ціллю даної статті.

При виборі механізмів обміну даними важливо проводити аналіз обсягів даних, що циркулюють в інформаційній системі та створюють навантаження на телекомунікативну мережу та визначити шляхи підвищення ефективності обміну даними.

Механізми керування обміном між інформаційними базами даних забезпечують роботу як між однорідними розподіленими базами даних, так і базами даних, що працюють на різних платформах.

Для обміну даними можна використовувати текстові або структуровані файли такі, як dbf-файли, файли збережені у форматі Microsoft Excel, а також XML-документи.

За допомогою механізму обміну у форматі XML розроблювач може з мінімальними зусиллями організувати обмін між інформаційними базами використовуючи ідентичні прикладні рішення. Розглянемо технологію обміну з використанням XML документів.

Складові частинами механізму обміну є : запис і читання XML документів; XML, використання служби реєстрації змін; та засоби пересилання даних.

XML надає загальний формат для пересилання даних між прикладними програмами та забезпечує можливість опису структури інформації та документів, і інтерпретувати вміст документа та надає можливість отримувати необхідну інформацію.

При цьому використовується набір так званих тегів, що описують структуру інформації. XML-теги використовуються для того, щоб показати, який тип даних представляє собою кожне з значень. Ключовими елементами XML є: теги, елементи, атрибути, схеми простір імен.

Тег — це, як правило, слово, що вкладене в кутові дужки, наприклад <код міста> або <назва міста>. Теги використовуються парами для позначення початку і кінця елемента. Тег, який закінчує елемент — це той же самий тег, який починає елемент, але тільки він починається з символу косою риси. Кожен елемент містить текст, який має відношення до даної мітки.

Приклад : <Код міста> 01 </ код міста>

Початковий тег елемента може також містити один або більше атрибутів. Кожен атрибут описує певний аспект відповідного елемента. Так, в елементі Атрибут типу показує статус, у даному випадку — «1».

Приклад `<city RANK=«1»> міста </ City>`

Елементи є основою XML-документів та описують конкретні дані. Схема визначає один або більше елементів, а також правила їх застосування. Схема, наприклад, може визначати елемент `Envelope` (Конверт), обмежений тегами `i`, і потім визначати те, що цей елемент може містити всередині себе одне або декілька входження елемента `Body` (Тіло документа), обмежене тегами `<body> i </ Body>`.

Для того, щоб було можливо використовувати різні схеми в одному і тому ж документі, використовують зв'язок елемента з тією схемою, в якій він визначений.

Для забезпечення такої зв'язку використовується механізм простору імен (`namespaces`). Простір імен дає спосіб забезпечення глобальної унікальності імен для наборів елементів. Кожне простір імен визначається за рахунок використання Єдиного ідентифікатора ресурсів (`Uniform Resource Identifier, URI`), який виглядає як `URL`-посилання на ресурси Інтернету (`Uniform Resource Locator, URL`). Простір імен, в якому визначений елемент, може бути специфіковано з використанням атрибуту.

Приклад: `<city xmlns=«http://www.country.com/city»>`

`</ City>` атрибут `xmlns` вказує, що елемент `City` визначений у просторі `web-сторінки`.

Розглянемо засоби, що забезпечують читання `Xml` документів, тобто виконання парсингу даних. Для парсингу даних може бути вибрана стандартна бібліотека `MSXML`. Вибір саме цієї бібліотеки зумовлений можливостями компонента `XMLDocument` та засобу імпортування даних `XML Data Binding Wizzard`. Проте як `XMLDocument` так і `XML Data Binding` мають свою вади, а саме необхідність підтримки визначеного формату та системи кодування для `XML` документів, а також відсутністю необхідних властивостей та методів..

Необхідно відмітити, що бібліотека `MSXML` надає два варіанти для проведення розбору `XML` документ. Перший полягає у зчитуванні змісті кожного тега у відповідності з послідовністю та за вкладеними рівнями документа `XML`. У другому випадку використовуються `XSLT` шаблони, який поданий групою команд, що здійснюють оброблення тегів `XML`. Ці команди вибирають з структури необхідні дані та здійснюють перенесення їх у вказану таблицю інформаційної системи.

Таким чином бібліотека `MSXML` для роботи з `XML` документами є оптимальним вибором. Використовуючи її засоби можна здійснювати не лише розбір, але й створення власних документів

XML в рамках розв'язуваної задачі імпорту/експорту даних інформаційної системи через XML.

Доставка повідомлення обміну у віддалений вузол може бути здійснена електронною поштою, FTP та ін.

Література

1. Коголовский М. Р. Энциклопедия технологий баз данных. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 800 с.

2. В. Ф. Ситник, Н. С. Орленко. Технологія автоматизованого оброблення економічної інформації. — К.: КНЕУ, 2006. — 332 с.

В. П. Острицька (ф-т економіки та управління, IV курс)

СТІЙКІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ: ОСНОВИ РИНКОВОГО ЗРОСТАННЯ ФІРМИ

В умовах активної інтеграції України до загальноєвропейських і світових структур і проникнення на вітчизняний ринок потужних іноземних компаній загострюється проблема свідомого формування вітчизняними підприємствами конкурентних переваг і, на цій основі, досягнення ними перемоги у конкурентній боротьбі. Загальносвітова тенденція до глобалізації, яка стає дедалі відчутнішою в українській економіці, вимагає від вітчизняних підприємств комплексної перебудови виробничого та управлінського процесів, спрямованої на адекватну конкурентну боротьбу в нових умовах відкритого ринку.

Аналіз літератури, присвяченої проблемам конкурентоспроможності підприємств, показує, що існує кілька підходів до визначення сутності конкурентних переваг. Досить поширеним є визначення конкурентних переваг як тих характеристик, споживчих властивостей товару або марки, які створюють для фірми певну перевагу над її безпосередніми конкурентами. В період загальносвітової економічної кризи на перший план виходить формування підприємством стійких економічних переваг, тобто таких, що дозволять йому впевнено почуватися на ринку навіть в умовах несприятливого зовнішнього середовища. Стійкі конкурентні переваги є базисом, на якому будується успішний бізнес. Стійкі конкурентні переваги — це тривала вигода застосування деякої унікальної, яка створює споживчу цінність, стратегії, заснованої на унікальній комбінації внутрішньофірмових ресурсів і здібнос-

тей, які не можуть бути скопійовані конкурентами. Вони дають можливість бізнесу підтримувати і покращувати свої конкурентні позиції на ринку і виживати в боротьбі з конкурентами протягом тривалого часу.

Менеджери повинні усвідомлювати, що основна їхня мета — це створення економічної цінності для учасників бізнесу, і найкращий спосіб її створити полягає у збереженні фокуса на стійкі конкурентні переваги як ключ до створення економічної цінності.

Згідно з сучасним ресурсним поглядом на компанію стійкі конкурентні переваги досягається шляхом безперервного розвитку існуючих та створення нових ресурсів і здібностей у відповідь на швидкоплинні умови ринку. Серед цих ресурсів і здібностей, найбільш важливим надбанням, що створюють цінність у новій економіці, є знання.

Перехід від індустріального до інтелектуального (іншими словами, інноваційного) суспільства породжує і зміну пріоритетів в управлінні організацією, зокрема і зміну поведінки менеджменту в умовах неминучих криз. Будь-яка криза означає не лише зростання ризиків, а й нові можливості. До речі, в китайській мові саме поняття «криза» складається на письмі з двох ієрогліфів. Один із них означає небезпека, а другий — можливість. Природно, зайнятого керівнику у кризовій ситуації непросто шукати якісь можливості, коли нові проблеми виникають щогодини. Але саме такий підхід до розв'язання криз є запорукою того, що компанія зможе «повернути» несприятливу ситуацію на свою користь, тобто отримати нові можливості — знайти стійкі конкурентні переваги.

ЗМІНА ПАРАДИГМ В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

	Індустріальна епоха	Інтелектуальна епоха
Загальна філософія	Суворий контроль	Вивільнення таланту
Лідерство	Посада (офіційний авторитет)	Вибір (моральний авторитет)
Культура	Керівник у центрі	Доповнююча один одного команда: керівник-слуга
Люди	Люди-витрати	Люди — основний актив
Мотивація	Зовнішня	Внутрішня (Натхнення)
Управління	Керівник відповідає за результат, тому він управляє і мотивує	Культура відповідає за результат, тому відбувається самомотивація

Актуальним прикладом сьогодення ми хочемо навести Lean-підхід. Основна складність зміни системи управління при реалізації Lean-підходу полягає в тому, що треба не лише міняти розташування верстатів, не тільки переглядати логіку виробничого процесу, але й змінювати свідомість робітників, співробітників та топ-менеджерів. Тільки тоді, коли всі рівні менеджменту — від генерального директора до майстра — почнуть приймати повсякденні рішення, базуючись на логіці створення цінності для споживача, тільки тоді прості слова — потік, відсутність втрат, витягування і вдосконалення — перестануть бути просто словами. А саме кризові умови є поштовхом для впровадження Lean.

Яскравим прикладом застосування технології Lean є компанія Агро- Союз, яка почала впровадження даного підходу із донесення до персоналу самої філософії, із зміни ставлення людей до операційного процесу.

Застосовуючи Lean-підхід, необхідно розуміти, що на перший план виходить людський фактор, фактор інформативності та навчання; відбувається повна зміна свідомості людей, навіть якщо вони працюють з передовими технологіями та досконалою технікою; персонал — головний ресурс, а не актив; чим вищий рівень довіри в середині організації, тим вища швидкість роботи. Отже, впроваджуючи такі інновації в компанії, необхідно робити акцент на розвиток поведінкової культури організації.

«Секрет успіху компаній-довгожителів в тому, що вони навчилися винаходити себе заново і бігти попереду покупців і ринку в процесі свого безперервного розвитку.» — Джейф Іммельт, CEO, GE

Література

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: 7-е изд. — 2007. — 469 с.
2. Stephen R. Covey. The 7 habits of highly effective people. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. <http://www.cecsi.ru/coach/sca.html>

О. Ю. Паньковецький (ф-т економіки та управління, II курс)

ВЕНЧУРНІ ІНВЕСТИЦІЇ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Сьогодні основним джерелом конкурентних переваг суб'єктів ринку є здатність до впровадження інновацій, а на рівні економіки в цілому — стимули до інвестицій в інноваційний розвиток.

Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції в Євросоюзі становить 60 %, в Японії — 67 %, у США — 78 %, в Україні — лише 5,7 %. За оцінками експертів близько 50 % інновацій у розвинених країнах здійснюються за рахунок венчурних інвестицій, тому вивчення та впровадження вдалого зарубіжного досвіду в цій сфері є дуже актуальним.

Венчурне (від англ. «venture» — ризикована справа) фінансування — довгострокові (5—7 років) високоризиковані інвестиції приватного капіталу у нещодавно створені малі високотехнологічні компанії, орієнтовані на розробку і виробництво наукоємних продуктів, для їх розвитку і розширення, з ціллю отримання прибутку від приросту вартості вкладених засобів. Інвестор надає кошти у формі викупу частки підприємства, яка майже ніколи не перевищує 49 %, крім того він ділиться власним досвідом та знаннями (діловими зв'язками, надає фінансові та стратегічні поради).

Венчурне фінансування молодих інноваційних фірм здійснюється поетапно, причому різні етапи фінансуються різними венчурними інвесторами. На початковому етапі розвитку фірми венчурне фінансування здійснюється із засобів засновників фірми, їх родичів та друзів. Згодом підключаються приватні (бізнес-ангели) та корпоративні (венчурні фонди, нефінансові корпорації, страхові компанії тощо) інвестори.

У США бізнес-ангели фінансують на ранніх стадіях розвитку (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, маркетингові дослідження тощо) більше 80 % інноваційних проєктів, розроблених поза межами лабораторій великих корпорацій. Так, пошуковій системі «Google» та системі передачі голосу «Skype» путівку в життя забезпечили саме «ангельські» інвестиції. У 2006 році була створена асоціація «Приватні інвестори України». До неї входить близько п'ятдесяти приватних інвесторів, які вирішили об'єднати капітал для спільного фінансування перспективних проєктів. Щорічний обсяг «ангельських» інвестицій в Україні за приблизними оцінками становить \$ 100—300 млн, причому інвестори, як правило, вимагають контрольний пакет акцій підприємства [3].

Венчурні фонди, в основному, здійснюють інвестиції в компанії, що перебувають на етапі швидкого росту та розширення. Їх вкладення є менш ризикованими порівно з діяльністю «бізнес-ангелів», але обсяги фінансування є значно вищими.

Сьогодні в Україні існує 917 венчурних фондів, які спрямовують інвестиції у сфери нерухомості та будівництва (8 млрд грн з 16 млрд грн загального обсягу активів у 2006 р.), фінансів, сільського господарства тощо. Про інновації, як правило, й мови не йде, а фонди ви-

користовуються як інструменти оптимізації оподаткування. Адже, венчурний фонд не є платником податку на прибуток і вкладені в нього кошти знаходяться поза оподаткуванням на протязі всього строку діяльності фонду, що дозволяє реінвестувати отримані прибутки уникаючи проміжного оподаткування.

В жодній країні не було побудовано ефективної інноваційної системи без активної участі з боку держави. Яскравим є приклад Ізраїлю. В 1991 році почалась реалізація двох програм: «Інкубатор» і «Yozma». За програмою «Інкубатор» виділялися гранти під інноваційні проекти, з експортним потенціалом. У разі успіху проекту грант повертався державі через виплату роялті, у разі невдачі проекти не несли ніяких зобов'язань перед державою. Державний венчурний фонд участі «Yozma» з розміром капіталу \$ 100 млн надавав капітал для венчурних фондів, що інвестували початкові стадії високотехнологічних проектів. Уже в 1998 р. частка високотехнологічної продукції у ВВП Ізраїлю становила 67 % (на момент початку програми — всього 3 %) [2]. Українська інноваційна політика має несистемний(визначено більше 20 стратегічних пріоритетів, тоді як, наприклад, у Німеччині — 5) та часто корупційний характер, оскільки, згідно з законодавством, майже кожний грамотно оформлений інвестиційний проект можна визнати інноваційним.

Венчурні інвестиції зазвичай спрямовуються в ті галузі промисловості, які мають найбільший потенціал росту. Наприклад, у 80-ті рр. — у галузь мікроелектроніки («IBM», «Apple», «Kray Research» та інші), у 90-ті рр. — програмне забезпечення та інтернет-технології. У США у 2007 р. більшість венчурних інвестицій вкладались у біотехнології, медіа- та телекомунікації, ІТ технології. На сайті Державного агентства України з інвестицій та інновацій є база даних інноваційних проектів, які воно згодне частково профінансувати за умови додаткового залучення приватного інвестора. Серед проектів немає жодного із зазначених вище галузей!

За різними оцінками, від 75 до 100 % приросту виробництва промислово розвинених країн сьогодні забезпечується за рахунок використання саме інновацій. Більш того, пожвавлення виробництва в регіонах, що пережили економічні кризи, відбувається, як правило, завдяки активізації інноваційних процесів. В Україні у 2007 році близько 50 % підприємств не впровадили інновації через причини, пов'язані з нестачею фінансування. Розвиток венчурного бізнесу дозволить хоча б частково вирішити дану проблему. Але без рішучої та цілеспрямованої державної підтримки, побудувати інноваційно-інвестиційну модель економіки у найближчому майбутньому буде неможливо.

Література

1. *Поручник А. Н., Антонюк Л. Л.* Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні. — К.: КНЕУ, 2000. — 172 с.
2. *Малашенкова О. Ф.* Государство и фонд фондов в венчурной индустрии // Журнал международного права и международных отношений. — Минск: БГЕУ, 2008. — № 3.
3. *Полищук О. Ю.* Тихий ангел пролетел // Бізнес. — № 17 (744). — 2007.

О. В. Парандій (фінансово-економічний ф-т, V курс)

ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

На світових біржах активний розвиток інтернет-трейдингу почався з середини 90-х років минулого століття. Передумовами цього стало поширення інтернету та поява швидких і надійних з'єднань. У Росії така послуга з'явилась у 1999 році на ММВБ. На той час ситуація там була схожою з українською: на РТС припадало понад 90 % обсягу торгів, здійснення операцій займало 3—7 днів, стягувались досить високі комісійні. Відмінністю російського ринку інтернет-трейдингу порівняно з західними була невелика кількість клієнтів при значній кількості здійснюваних операцій. Дуже швидко нова послуга дозволила суттєво збільшити обсяги торгів та кількість угод.

На сучасному етапі технологічною базою інтернет-торгівлі є ядро та шлюз. Ядро — це програмний продукт, що дозволяє проводити угоди в режимі реального часу та зводити між собою ордери тисяч клієнтів; шлюз — це апаратно-програмний комплекс, що надає торговцям через інтернет доступ на сервер біржі. Друга необхідна частина для запуску інтернет-трейдингу — програми, які повинні закуповувати брокерські компанії. Вони дозволяють торговцям приєднатися через шлюз до біржі, а клієнтам — до нього. У результаті клієнти одержують опосередкований доступ до торгівлі акціями. Зараз використовуються дві брокерські системи, розроблені в Росії — Smart Trade і QUIK. Варто зауважити, що технологічно ПФТС була готова до інтернет-трейдингу вже наприкінці 2007 року, проте зміна торговельної системи та фінансова криза загальмували його впровадження. До 15 травня на ПФТС буде здійснено повний перехід на систему PFTS NEXT, що працює за техно-

логією ринку заявок та з поставкою проти оплати з стовідсотковим попереднім депонуванням коштів та цінних паперів.

Проте у ПФТС з'явився серйозний конкурент — «Українська біржа». Одним з її співзасновників є РТС, що має значний досвід інтернет-торгівлі. Офіційний запуск торгів на ринку заявок з можливістю підключення брокерських систем інтернет-трейдингу відбувся наприкінці березня. Зараз таку послугу на УБ надають компанії «Драгон Капітал», «Гайнсфорт-онлайн», «Прспект Інвестментс», «Спеціаліст цінні папери».

Таблиця 1

**АБОНЕНТСЬКА ПЛАТА ТА КОМІСІЯ
УЧАСНИКІВ ТОРГІВ, ЩО НАДАЮТЬ ПОСЛУГИ
ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГУ НА «УКРАЇНСЬКІЙ БІРЖІ»**

Назва компанії	Абонплата	Комісія
СП ТОВ «Драгон Капітал»	200 грн / місяць	0,25 %, в межах 75—250 грн
ТОВ «Гайнсфорт-онлайн»	50 грн / місяць	0,15 % — 0,29 %
АТ «ІК «Прспект Інвестментс»	100 грн / місяць — 500 грн / місяць	0,10 % — 0,50 %
ТОВ «Спеціаліст цінні папери»	99 грн / місяць	0,09 % — 0,49 %

Залишок активів на рахунку має становити не менше 5000 грн. Послуги зберігача та депозитарію оплачуються окремо. Також стягується плата за користування електронним цифровим підписом — 96 грн/рік. Біржова комісія становить 0,01 %, але не більше 400 грн. Варто зазначити, що у Росії після запуску інтернет-трейдингу серед брокерів з'явилися нові лідери — компанії, що зробили ставку на нову послугу. Також тарифи були суттєво знижені в результаті конкурентної боротьби.

Наразі існує ряд факторів, що стримують розвиток інтернет-трейдингу в Україні. Перш за все це проблема законодавчої неврегульованості. У нормативних документах відсутнє навіть поняття інтернет-торгівлі. Проте є й позитивні зрушення — договори можна підписувати, використовуючи електронний підпис (так, у Росії закон «Про електронний цифровий підпис» був прийнятий лише у 2002 році); згідно з листом ДПАУ, виписка з реєстру укладених угод може використовуватися в якості первинних документів. Наступною проблемою є недосконалість документообігу, адже потрібно буде обслуговувати тисячі угод. Для цього потрібна інтеграція програмного забезпечення, бек-офісу і бухгал-

терії в єдину автоматизовану систему. Важливе значення має надійність з'єднання та захист інформації. Проте навіть при порушенні з'єднання залишається можливість зателефонувати брокеру; окрім того, позиції можуть закриватись ордерами (stop-loss, take-profit). Для нормального функціонування ринку необхідно забезпечити його ліквідність. Тут у нагоді може стати використання маркет-мейкерів; застосування деривативів збільшить набір інструментів для реалізації інвестиційних стратегій. Потенційними клієнтами послуг інтернет-трейдингу є представники середнього класу, який в Україні є досить вузьким. Активна торгівля вимагає значних затрат часу. Окрім того, дослідження показують, що з переходом в Інтернет клієнти брокерів починають здійснювати більше операцій, проте загальна дохідність знижується.

Результати впровадження інтернет-трейдингу в Україні у повній мірі проявляться через 2—3 роки, але вже зараз можна сказати, що це є одним з найперспективніших напрямів розвитку українського фондового ринку.

Література

1. Закон «Про електронний цифровий підпис»
2. Ковалева В., РТС соблазняет украинских брокеров // «Эксперт Украина». — 2008. — № 7 (152).
3. Лямец С., Интернет-трейдинг появится к лету // «Экономические известия». — 2008. — № 22(785).
4. Лямец С., Украинские акции через Интернет // «Деньги». — 2008. — № 15(81).
5. <http://www.pfts.com>
6. <http://ux.com.ua>

М. С. Паромов (факультет міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

АУТСОРСИНГ У МІЖНАРОДНІЙ МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Аутсорсинг — це передача сторонній компанії деяких бізнес-функцій або частини бізнес-процесу власної компанії.

Аутсорсинг, як шлях до підвищення конкурентоспроможності компанії, одержав широке поширення в практиці сучасного бізнесу. У більшості дискусій про ефективність аутсорсингу мова

йде, насамперед, про аутсорсинг інформаційних технологій (ІТ-Аутсорсинг), рідше — виробничий аутсорсинг. Автори розглядають аутсорсинг як основну концепцію керування підприємницькими організаціями.

Багато компаній давно й успішно використовують різні види послуг зовнішніх організацій, відшукуючи ефективні схеми взаємодії з партнерами й не замислюючись про складність термінології. Сутність аутсорсингу полягає в тому, що в створення вартості (цінності) конкретного продукту взаємодіють зовнішні стосовно основного виробника даного продукту організації, що виконують окремі бізнес-процеси. Фактично не існує ні однієї складної виробничої системи, у яку не були б залучені зовнішні постачальники послуг, відповідальні за виконання різних видів допоміжної або основної діяльності.

Послуги професійних аутсорсерів мають бути доступні замовникові, повинні забезпечувати високу якість і конкурентоспроможну ціну кінцевого продукту. Переваги зовнішнього постачальника послуг у досягненні кращого в порівнянні із внутрішнім рішенням проблеми результату досягається як за рахунок використання спеціальних умінь і «кращих практик», так і за рахунок двох специфічних закономірностей: економії на масштабі й економії на вміннях.

Згідно даним Gartner Research, обсяг трансакцій, проведених за допомогою аутсорсингу в міжнародному маркетингу, в 2008 році склав 2,4 трлн дол. (рис. 1).

Тільки ринок ІТ- аутсорсингу бізнес-процесів виріс на 10 % у 2007 році, а до кінця 2008 р. досяг порядку 248 млрд дол. За оцінками фахівців, світовий ринок аутсор-сингу продовжує зростати.

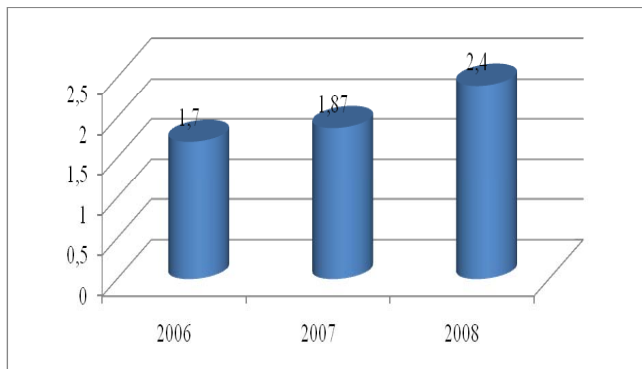


Рис. 1. Обсяг ринку аутсорсингу в 2006—2008 роках, трлн дол.

В наші дні великі компанії віддають на аутсорсинг:

- виробництво — підрядним фірмам-виробникам;
- сервісне, після продажне обслуговування — стороннім фахівцям;
- системи збуту й логістику — стороннім постачальникам цих послуг, таким як компанії Federal express і DHL;
- розробку нового продукту — незалежним консорціумам, лабораторіям, ексклюзивним розроблювачам;
- обслуговування корпоративних комп'ютерних мереж — таким фірмам, як EDS;
- нарахування заробітної плати, після продажне обслуговування, здійснення фінансових операцій й інших функцій.

Характерним прикладом компанії, діяльність якої побудована на основі аутсорсингу, є компанія Nike — відомий виробник спортивного одягу, взуття й інвентарю. Вся продукція, що реалізується у світі під маркою Nike, виробляється аутсорсерами, переважно із країн Південно-Східної Азії. При цьому в період з 2000 по 2008 р. Nike домоглася значних успіхів, довівши виробництво одного тільки спортивного взуття до 100 млн пар у рік. Nike створила унікальну систему Nike Air, зробивши її основним технічним компонентом свого взуттєвого виробництва. Завдяки продуманій стратегії розвитку, спрямованій на досягнення найкращої якості при 100 % виробничому аутсорсингу, темпи росту Nike перевищували 20 % у рік при значенні ROE більше ніж на 30 %.

Виробнича система Nike при постійному вдосконалюванні має високу гнучкість. Nike концентрується на передвиробничій (дослідження й розробки) і після виробничій діяльності (маркетинг і продажі). Серед факторів, що визначили успіх Nike, немаловажну роль аналітики відводять маркетингу: маркетингова концепція Nike була визнана фахівцями однією із кращих у сучасній промисловості. Рекламу для Nike також здійснює аутсорсер — спеціалізована компанія Wieden&Kennedy. Завдяки зусиллям Wieden&Kennedy, торговельна марка Nike входить до числа найвідоміших.

Маркетингова діяльність компанії є однією з найважливіших частин бізнесу, тому традиційно вважалося, що аутсорсинг маркетингової діяльності не одержить широкого поширення. Проте сучасні інформаційні технології й тенденції розвитку конкуренції змушують переглядати традиційні подання про можливість аутсорсингу маркетингових функцій. Цьому сприяють процеси економічної глобалізації, що охоплюють усі без винятку галузі й сфери діяльності великих компаній. На думку експертів, аутсорсинг маркетингових комунікацій охоплює наступні області діяльності, у яких спеціалізуються зовнішні організації:

- ✓ Класичну рекламу (підготовку, виготовлення й поширення рекламної інформації, у тому числі на радіо й телебаченні).
- ✓ Корпоративний дизайн (розробку всіх візуальних елементів).
- ✓ Побудову інформаційних каналів для об'єктивного інформування цільової групи: через ЗМІ, персональні контакти, організовані — контакти із цільовою аудиторією.
- ✓ Всі види маркетингових досліджень.
- ✓ Розробку й проведення разових і систематичних маркетингових акцій.
- ✓ Розробку спонсорських програм (спортивні, благодійні акції).
- ✓ Інтернет-Маркетинг і електронна комерція, інші.

Успіх спільної із зовнішнім партнером діяльності в області маркетингу залежить від «правильного» вибору аутсорсера: від можливості чіткого планування, опису функцій і умов договору, компетентності постачальника послуг аутсорсингу у виконанні саме тієї роботи, що потрібна замовникові. Істотну роль відіграє також і юридичне пророблення угоди, особливо в частині захисту комерційних інтересів замовника й нерозголошення відомостей, переданих замовником аутсорсеру.

На відміну від виробничого аутсорсингу, де аутсорсер грає роль «третьої сторони» у відносинах власника торговельної марки й кінцевого споживача і не здійснює прямого впливу на ці відносини, аутсорсинг маркетингової діяльності припускає безпосередню взаємодію аутсорсера й споживача.

Чи володіє замовник власним великим відділом маркетингу чи ні, аутсорсинг маркетингової діяльності дає, як великий, і невеликий організації багато нових перспектив на ринку. Якщо виробник продукції/послуг добре знає власний продукт, то маркетингологи, безумовно, краще знають ринок, на якому продукт повинен знайти свого покупця: його потреби й можливості, найкращі способи просування, доступні канали розподілу, здатні забезпечити інформаційну підтримку маркетингових заходів.

Позитивний вклад аутсорсера у спільну із замовником діяльність у сфері маркетингу полягає у: 1) скороченні витрат при використанні послуг зовнішньої організації; 2) професійній компетенції й досвіді постачальника послуг маркетингового аутсорсингу; 3) високій гнучкості аутсорсера відносно зміни початкових планів замовника; 4) об'єктивності думки аутсорсера відносно конкретних проблем замовника; 5) об'єктивності оцінки ефективності маркетингових витрат; 6) наближеності аутсорсера до цільового ринку; 7) використанні сучасних інформаційних технологій.

Ухвалення рішення про аутсорсинг часто зв'язано зі значним скороченням внутрішнього персоналу, що є також однією зі статей скорочення витрат.

Як і інші види аутсорсингу, аутсорсинг маркетингової діяльності свідомо вибирається керівництвом організації як прийнятна альтернатива в наступних випадках:

- змушеного загального скорочення розмірів компанії або окремих її підрозділів;
- активного росту й розширення діяльності (як альтернатива розширенню власного штату й значного збільшення внутрішніх витрат).

Аутсорсинг маркетингової діяльності сприяє збереженню постійної уваги на потребах і запитах споживача, надає можливість негайно реагувати на будь-які зміни ринкової кон'юнктури. Світова практика переконливо свідчить про прагнення великих компаній налагоджувати плідне співробітництво із сектором малого бізнесу в сфері маркетингу, і дослідники цього явища вважають, що аутсорсинг є найоптимальнішим способом відновити втрачений підприємницький дух у великій компанії.

Аутсорсинг як провідна тенденція в умовах сучасного бізнесу набув значної популярності у всьому світі. Він допомагає фірмі звільнитися від другорядного, зосередити увагу на головному бізнесі, зменшивши при цьому загальні витрати.

Література

1. *Brenton R. Schlender* How Toshiba makes Alliances Work. *Fortune*. October 4, 2006.
2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б. А. Аникина. — М.: Инфра-М, 2003.
3. *Аникин Б. А., Рудая И. Л.* Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. — М: Инфра-М, 2006.
4. *Аникин Б. А., Воронов В. И.* Основные аспекты формирования аутсорсинга // *Маркетинг*. — 3(83). — 2008.
5. *Рудая И. Л.* Инновационный аутсорсинг проект — цели и перспективы // *Актуальные проблемы управления 2006: Материалы международной научно практической конференции: Вып. 3/ ГУУ*. — М., 2006. — С. 213—217.
6. *Рудая И. Л.* Аутсорсинг маркетинговой деятельности // *Маркетинг*. — №1 (98). — 2008. — С. 59—66.
7. *Андерсон Э., Трикл Б.* Аутсорсинг в продажах: Пер. с англ. — М.: Добрая книга, 2006.

8. *Quinn, J. B., Hibner, F. G.* Strategic outsourcing // The McKinsey Quarterly, 2007, № 1 P. 48—70
9. Outsourcing: Eine strategische Allianz besonderen Typs. / Hrsg. von W. Koelner-Frost. — Berlin: Erich Schmidt, 2006.
10. *Хейвуд, Дж. Б.* Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
11. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: Учеб. пособие / Михайлов Д. М. — М.: Киорус, 2006.
12. *Wisskirchen F.* (Hrsg.) Outsourcing — Projekte erfolgreich realisieren. -Stuttgart: Schaffer Poeschel Verlag, 2005.
13. *Lux, W., Schoen, P.* Outsourcing der Datenverarbeitung. — Berlin: Springer, 2007.
14. <http://hi-tech.org.ua/Ukrainian/outsourcing-news/press-releases/europe-it-outsourcing/>
15. <http://www.outsourcingprofessional.org/>

Д. Пархоменко (6106, III курс, 1 група)

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ. АКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Процес навчання, як і будь-який процес, неухильно розвивається, набуває нових форм свого прояву. І це не дивно, в період розвитку, коли інформаційний простір займає все більше значне місце як у повсякденному, так і в професійному житті, зупинитися і не йти «в ногу» з часом було б вкрай нерозумно. Технічні винаходи, нові жанри мистецтва-все свідчить про світ, який швидко змінюється навколо нас, і процес навчання не є винятком. Він не змінювався вже багато десятиліть, і сьогодні ми зазвичай користуємось тим, що залишилось від наукових підходів Радянського Союзу. І це ще більше загострює проблему, так як в ході програми євроінтеграції, а саме запровадження Болонського процесу у вищі навчальні заклади, сам процес вимагає широкого реформування освіти у всіх її проявах, а в реальності обмежились лише поверхневими змінами. На фундаменті у вигляді наукових принципів та методів СРСР, намагаються збудувати будинок європейського зразка. В цьому дисбалансі, на мою думку, і криється основна проблема, яка загострюється відсутністю рішучих дій, і навіть деяким страхом до змін. Звичайно, цей процес потребує детального вивчення, і тільки на основі науковообґрунтованих висновків можливо і необхідно приймати рішення. Напрями розвитку сучасного освітнього процесу, а саме орієнтація учнів на

самостійний пошук необхідної інформації та літератури, збільшення кількості самостійної роботи, не співпадають зі звичною методикою навчання. За таких умов, наприклад, усне опитування втрачає сенс, так як зі зменшенням кількості академічних годин викладач просто фізично не може встигнути опитати у повній мірі всіх студентів. За таких умов необхідні зміни у підході до навчання, розробка і запровадження нової, більш продуктивної концепції. Основною теоретичною основою її можуть стати активні методи навчання. Тому метою роздумів була спроба проаналізувати позитивні та негативні сторони впровадження активних методів навчання як світової тенденції в розвитку навчального процесу.

Що ж таке активне навчання?

Часто цим терміном послуговуються надто вільно, хоча він має специфічне значення. Багато освітян стверджують, що навчання саме по собі є активним, а учні активні навіть під час слухання лекції. Для більшого ступеня розуміння визначимо активне навчання як таке, що залучає учнів до участі у виробленні пізнавальної інформації та пробуджує особисту відповідальність за те, що вони роблять.

Попри те, що важливість навчатися в новий спосіб розуміють усі, зміни даються важко. Це відбувається через низку причин, які в своїй більшості мають суб'єктивний характер. До основних можна віднести такі: вплив освітніх традицій, які провокують дискомфорт, що супроводжує процес будь-яких змін; брак мотивації у викладачів, так як використання методів активного навчання потребує постійної роботи над своєю фаховою майстерністю, розробки нової тематики, змісту, планів і програм. У такому випадку найважливішими мотивами для викладача стають його власні переконання у правильності обраного шляху, ідей демократизації та гуманізації, розуміння важливості особистісно зорієнтованого навчання дітей для подальшого розвитку суспільства; брак моделей та інформації про ефективне навчання, тощо.

Найбільша та найтриваліша освітня реформа матиме успіх, якщо кожен викладач або невелика група викладачів вважатимуть себе реформаторами свого щоденного навчального досвіду. Чудовий перший крок на шляху до змін — обрати навчальні методи активізації, які найлегше здійснити. Такі методи здебільшого короткотривалі, структуровані, сфокусовані на предметі, що не є ані занадто абстрактним, ані надто суперечливим, однак водночас знайомим для викладача та учнів. Наприклад: вирішення проблеми в невеликих групах, використання питань для обговорення, методики відомої як «мозковий штурм», запровадження

більш широкого використання «кейс методів». Крім того, з'являються все нові методи, про один з яких розповімо більше детально. Він був розроблений Регом Ревансом ще в середині 40-их років ХХ ст. і відомий під назвою «Acting learning» або «навчання через дію». Автор звернув увагу на той розрив, який існує між книжковими знаннями і їх практичним застосуванням. Реванс сформулював основний закон, який має такий вигляд: $L = P + Q$.

Навчання (L) є функція від 2-х типів знань — P и Q . Під P -знаннями Реванс розуміє так звані програмувальні (program) знання, одержувані в рамках традиційної концепції утвору (ВУЗ, курси підвищення кваліфікації і т.п.). Під Q -знаннями Реванс розуміє збагнення суті за допомогою питального (question) підходу. Ми одержуємо програмувальні знання, вивчаючи секрети й теорії вчорашнього дня. Q -знання ми одержуємо задаючи актуальні питання, що спонукують нас скоріше до якоїсь послідовності дій, до нескінченного пошуку правильних відповідей з минулого досвіду. Глибина й цінність Q -знань полягає в тому, що ми довідаємося щось самостійно, тобто фактично, створюємо власні знання, тоді як більшість P -знання нам хтось пропонує вже готовими. Традиційна система навчання побудована на P -знаннях, у те час як «навчання дією» більшою мірою орієнтоване на одержання Q -знань, де P -знання є лише тлом для навчання.

Суть «навчання дією» найбільше ємко відбивають 5 ключових елементів: проблема, людина, група, дія й навчання. Під проблемою в «навчанні дією» розуміється завдання, що не має однозначного розв'язку, складна й комплексне, що вимагає досить багато часу на розв'язок.

Проблема є гарним стимулом для навчання — вона дозволяє нам перейти від слів до дії, використати свої ідеї на ділі, а потім задуматись над тим, що ми довідалися нового про проблему й про нас самих, як ми мислимо, діємо й про наші взаємини з іншими людьми.

Було проведено опитання серед студентів третього курсу, які вибрали додатковою дисципліною МВЕ. Цільовою групою було обрано саме таких студентів, так як рівень підготовки що стосується методів викладання вищий.

Були отримані такі результати:

- 90 % респондентів подобається навчатися і вони отримують певний рівень задоволення від процесу. В той же час лише 15 % задоволені рівнем вищої освіти і 85 % бажають змін.

- У середньому оптимальне співвідношення активних і пасивних методів бачать у такому вимірі 60 : 40.

- 80 % респондентів вважають, що необхідно більш активно впроваджувати активні методи в навчальний процес.

Сучасний стан освітньої системи має багато проблем і на активні методи навчання покладено покращити ситуацію. На мою думку, це цілком реальне завдання, адже використання методів активного навчання є вкрай важливим тому, що вони мають великий вплив на учіння, засвоєння навчальної інформації та вироблення особистісних якостей.

І. П. Петренко (кредитно-економічний ф-т, V курс)

ІНВЕСТИЦІЇ В АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Така галузь, як енергетика завжди займала чільне місце в системі господарства кожної країни. Однак сьогодні, коли на тлі масштабних екологічних проблем виникає ще й економічна криза, перед державою постає гостре питання інвестування у сферу енергозберігаючих технологій.

Темою даної наукової роботи є такий інноваційний напрям інвестування України, як альтернативні джерела енергії. Її актуальність власне для нас зумовлена рядом аспектів: високий рівень енергозалежності країни, зростання ціни на газ, розгортання фінансової та економічної кризи, що вимагає значних заощаджень та подальшої реорганізації ПЕК, несприятливий стан довкілля та зменшення обсягів невідновлювальних джерел енергії.

Ключова мета для нас — дослідити сферу інноваційних інвестицій в альтернативні джерела енергії в Україні. Головними завданнями є обґрунтувати необхідність здійснення такого вкладання коштів, визначити головні проблеми у цьому напрямі діяльності та запропонувати шляхи їх вирішення.

Головною причиною, з якої наша держава має задуматись над потребою активного інвестування у розвиток альтернативних джерел енергії, є високий рівень енергозалежності. Ми імпортуємо більш ніж половину енергоресурсів, необхідних для ефективної роботи економіки. Це робить її вразливою до коливання світових цін, балансу зовнішньої торгівлі, курсу валют і торговельної політики країн-постачальників. При цьому ми витрачаємо втричі більше енергоресурсів на одиницю продукції, ніж країни ЄС.

Також потреба переходу на альтернативні джерела енергії зумовлена нинішньою економічною кризою, коли ціна за газ стано-

вить уже 360 \$, а перед економікою постала гостра необхідність заощаджувати на витратах, аби подолати ці труднощі.

Ще у 1997 р. була розроблена «Комплексна державна програма енергозбереження України», а у 2004 р. був ратифікований Кіотський протокол щодо обмеження викидів промислових газів. Однак реальних дій щодо втілення цих та інших документів було мало. Нині в енергетичному балансі лише 0,83 % складають відновлювальні джерела енергії.

Отже, головними проблемами у сфері таких інвестицій нині є:

1. Непослідовна та популістська політика держави з енергозбереження. Маючи розроблену на папері стратегію розвитку енергозберігаючих технологій, влада з року в рік не передбачає потрібну кількість бюджетних джерел і не вживає конкретних заходів для її реалізації.

2. Необхідність залучення до співпраці у сфері таких інноваційних інвестицій підприємців та громадян, що є цілком проблематичним. Одні мають низький рівень довіри до цих технологій, інших відлякує висока вартість вкладень, а решта просто не здатна сприйняти необхідність таких змін і подолати споживацьке ставлення до природних ресурсів.

3. Загострення фінансово-економічної кризи, що перешкоджає розвитку інвестиційної діяльності, підвищує рівень ризиків, обсяг витрат та знижує активність суб'єктів господарювання у вкладанні коштів.

Останній чинник можна розглядати і як позитивний, оскільки нинішня криза спонукатиме державу і населення замислитись про необхідність інвестування у альтернативні джерела енергії. Головними напрямками дій, що сприятимуть розвитку даної сфери інноваційних інвестицій, мають бути:

1. Корегування та фінансова підтримка державою розробленої до 2030 р. стратегії розвитку та інвестицій у енергозберігаючі технології.

2. Залучення іноземного досвіду з механізмів використання альтернативних джерел енергії та наукове обґрунтування діяльності у цьому напрямі. Увага інвесторів має бути звернена не лише на уже відомі вітрові та сонячні електростанції, а й на новітні досягнення у цій сфері: впровадження когенераційних технологій, біоенергетика, виробництво синтетичного газу та біопалива, використання шахтного метану, геотермальна енергетика тощо.

3. Перерозподіл повноважень та узгодження роботи установ у сфері енергетики, зокрема Державного комітету з енергозбереження, Національного агентства з питань забезпечення ефектив-

ного використання енергетичних ресурсів, Інституту відновлюваної енергетики НАНУ та інших. Також необхідно налагодити роботу у розрізі регіонів.

4. Залучити до співпраці представників бізнесу та населення. Ключовим напрямом тут є інформаційне забезпечення даного процесу, зокрема відповідна соціальна реклама, а також обґрунтування економічної доцільності і сприятлива цінова політика для інвесторів та замовників.

Отже, такий інноваційний напрям інвестицій як альтернативні джерела енергії є більш ніж актуальним, оскільки від їх впровадження слід очікувати зниження рівня енергозалежності України, економії витрат енергоресурсів та поліпшення стану довкілля.

Література

1. *Жирош Т.* Все-таки воно крутиться. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/80/all/2008/03/23/121983>.

2. *Кордоба О.* В пошуках альтернативних джерел енергії. — Режим доступу: <http://www.unp-lviv.com.ua/news.php?readmore=102>.

3. *Ліна К.* Криза допоможе. — Режим доступу: <http://www.ut.net.ua/art/167/0/2194/>

К. О. Прима (ф-т фінансово-економічний, I курс)

ФРАЗЕОЛОГІЯ ЯК ФРАГМЕНТ МОВНОЇ КАРТИНИ СВІТУ УКРАЇНЦІВ

Найістотніші риси фразеологічних одиниць — відтворюваність у спілкуванні й цілісність значення. Їхнє значення виробляється в загальнонародному вжитку, його не створюють щоразу, а лише відтворюють мовці. Саме ця особливість фразеологічних одиниць дозволила розглядати їх як репрезентанта картини світу певного народу.

Всі аспекти української ментальності можна розглянути через призму нашої фразеології. Фразеологічний образ найчастіше зберігає національну специфіку, бо дуже часто спирається на реальні, відомі лише одному народові. Національно-культурні елементи можуть проявлятися, як стверджує львівська дослідниця А. Євграфова, на таких рівнях змісту й форми фразеологічних одиниць:

1. У сукупному ідіоматичному значенні словесного комплексу через переосмислення, метафори (український «*вони розбили глечик*» — німецький «*вони розірвали хустку*» — російський «*между ними кошка пробежала*»).

2. У значенні окремих лексичних компонентів фразеологізму, які, можливо, більше ніде не вживаються («*давати хльосту*», «*баглаї бити*» і «*ханьки м'яти*», «*баляси точити*», «*глупа ніч*»).

3. У прямому значенні сукупного словесного комплексу, що потім зазнав переосмислення. Саме тут закодовані численні народні звичаї, обряди, традиції, спостереження («*стати на рушник*» — *одружитися*, «*передати куті меду*» — *перевищувати міру у чомусь*, «*як муха в Спасівку*» — *хтось злий, уїдливиий*).

Одним з мовних засобів дотепу є каламбур. Найяскравішого свого вираження досягають каламбури у фразеології, бо фразеологічна одиниця — це результат вторинної номінації. Наприклад, «*наговорити (наказати, набалакати і т. ін.) сім мішків гречаної вовни та всі неповні*», «*сім мішків гречаного Гаврила*», «*сім п'ятниць (неділь) на тиждень*». Цікавою є характеристика родинних зв'язків, яка будується на несумісних фактах і виражається у каламбурах: «*нашому тинові двоюрідний пліт*», «*через вулицю бондар*», «*свояк з лівої щоки*». Оптимізм як одна з провідних рис національного менталітету українців є показовим у мовному вираженні ФО із гумористичними елементами.

За однотайною думкою більшості дослідників (Д. Чижевський, М. Костомаров, О. Кульчицький, Б. Цимбалістий), українську психічну структуру вирізняє емоційно-почуттєвий характер, «*кордоцентричність*». Майже всі сталі сполуки зі словами «*серце*», «*душа*» є яскраво експресивними й образними. Вони метафорично переосмислені в конкретних образах, що мають цілком визначені просторові характеристики: «*порожньо в душі*», «*у глибині душі (серця)*», «*з відкритою душею (серцем)*», «*на дні серця*», «*серце кров'ю обливається*» та ін. У багатьох сталих виразах іменні компоненти «*душа*» й «*серце*» перебувають у відношеннях вільного варіювання, наприклад: «*душа пристала*», «*серце пристало*» — *хто-небудь уподобав, полюбив когось, щось*, «*душа (серце) не лежить*» — *хто-небудь не має інтересу, прихильності, симпатії і т. ін. до кого-, чого-небудь; не подобається хтось або щось*. За століття існування країни, що розташована на межі між Сходом і Заходом, перед постійною загрозою ворожих набігів стали провідними два типи реакції: авантюрно-козацького життєвого стилю та поведінки притаєного існування. Ці два типи реакцій знайшли відображення у фразеології. Перший тип відби-

то фразеологічними одиницями на зразок *«йому і чорт не брат»*, *«уміє піймати вовка за вухо»*, репрезентують фраземи: *«моя хата скраю»*, *«тихий води, нижчий трави»* тощо. Суттєвою рисою українського менталітету називають тугу за ідеалом, зокрема — втраченою козацькою вольницею. Доказом цього є наявність в українській мові сотень прислів'їв та приказок про життя, звичаї й подвиги козаків, про козацьких ватажків, про козацьку зброю, про Запорозьку Січ і Великий Луг: *«Де байрак — там і козак»*, *«Де козак — там і слава»*, *«Не втекти козаку від Січі»*. З другого боку, сільське господарство було основним заняттям населення степової України, тому формування української національної фразеології відбувалося й через суспільну свідомість соціальних низів: *«мілко (неглибоко) орати» — поверхово ставитися до виконання, розуміння чого-небудь*, *«як заорав» — міцно забув*, *«як плугом одорав» — порятував*. Для українців — хліборобської нації — як і для інших слов'ян, хліб є святинєю, символом добробуту. Народні уявлення про матеріальні статки або скруту обов'язково пов'язувались із хлібом: *«їсти сухий хліб» — жити у нестатках*; *«перебиватися з хліба на воду (на квас)» — жити дуже бідно*.

Велика кількість українських фразеологізмів мають стрижневим словом назви рослин. Широко представлено у фраземіці згадки про мак як один з національних символів. Мак є ментальною рослиною українців, яка пов'язана із народним світоглядом, а лексема «мак» є одним із концептуальних слів мовної картини світу українців, зокрема стає стрижневим словом цілої низки фразеологічних одиниць. Це і мак — *символ дівочої краси*: *«гарна як мак городній»*, мак — *символ сну, смерті*: *«сісти маком» — загинути*; мак — *як символ покарання, клопоту*: *«задати перцю з маком»*, *«втерти маку»*. Отже, фраземи зі словом «мак» відбивають різні аспекти людського життя, побудовані на народних спостереженнях, і виражають національну специфіку, через яку «постає» менталітет.

Звичайно, цікавим аспектом такого дослідження може бути статистичний. Навіть побіжні підрахунки наявності різної кількості фразеологічних одиниць у синонімічному ряді свідчить про актуальність окремих понять для народного світогляду. Так, у досліджених фразеологізмах у синонімічному ряді із домінантою *«говорити»* налічуємо 36 одиниць, *«працювати»* — 25, *«нерозумний»* — 22, *«бідувати»* — 17, *«жити добре»* — 16, *«зовсім не личить»* — 7, *«врода»* — 6, *«дужий»* — 6, *«нещиро відмовляється»* — 5, *«розумний»* — 5.

Отже, як відомо, головне місце серед національно-специфічних компонентів культури посідає мова. Менталітет більшою мірою розглядають як категорію, яка через призму національного світобачення характеризує те, що властиве одному народу, нації. У мові зафіксовано певні традиційні настанови та орієнтири суспільства, які передаються з покоління в покоління. Національна специфіка мови може виявлятися на різних її рівнях, але найбільш яскраво вона представлена у фразеології, і не тільки в окремо взятому фразеологізмі, а й у всій фразеологічній системі в цілому.

Література

1. Білодід І. К. Сучасна українська літературна мова. Лексика і фразеологія. — К., 1973.
2. Євграфова А. Українська фразеологія в аспекті національної ментальності // Вісник Львівського університету. Серія філологічна. — Львів, 2004. — Вип. 34. — Т. II. — С. 359—365.
3. Назаренко О. В. Українська фразеологія як вираження національного менталітету // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата філологічних наук. — Дніпропетровськ, 2001. — 18 с.
4. Фразеологічний словник української мови: В 2 т. — К., 1993.
5. Чередниченко І. Г. Нариси з української фразеології. — К., 1952.
6. Олійник І. С., Сидоренко М. М. Українсько-російський фразеологічний словник. — К., 1971.

М. Г. Проскурня (факультет економіки та управління, III курс)

ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕЛЕКТ-КАРТ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Інтелект-карти (ІК) — це універсальний спосіб відображення будь-якого матеріалу в письмовому вигляді. Його секрет полягає в орієнтації на природні можливості нашого мозку, а саме, на радіантне мислення — в центрі головний образ, від якого відгалужуються асоціативні думки, ідеї тощо. Метод ІК дає можливість значно підвищувати ефективність навчання будь-кого, навіть тих осіб, котрих відносять до категорії «не здатних навчатися». Прикладом може слугувати випадок із хлопчиком Тіммі, хворим на

серйозну форму церебрального паралічу: після тренінгу із застосуванням ІК Тіммі зміг доказати, що він може навчатися, його проблема полягала в тому, що він не міг чітко виражати свої думки на папері. А це значить, що його потрібно вчити ІНАКШЕ, ніж інших. Це ж саме стосується і так званих «здатних до навчання»: використовуючи методику ІК можна досягти кращих результатів.

ІК є актуальними для студентів, у тому числі й для мене, адже на відміну від звичайного та «нудного» лінійного конспектування вони дають наступні переваги:

1) економія часу від записування лише ключових слів (50—95 %);

2) економія часу від читання лише ключових слів (більше 90 %);

3) концентрація уваги на суттєвих питаннях;

4) ключові слова зведені в єдине поле зору, що сприяє високій творчій віддачі та засвоєнню матеріалу;

5) ключові слова пов'язані між собою ясними та умісними асоціаціями;

6) мозку простіше сприймати та запам'ятовувати різнокольорову багатомірну ІК, ніж монотонний лінійний текст, що притупляє увагу.

У той же час у лінійного конспекту є кілька особливо злісних недоліків:

1) **втрата ключових слів** — вони тонуть у масі менш важливих слів;

2) **інформацію важко запам'ятати** — одноманітність суцільного тексту наводить нудьгу, мозок втрачає гостроту сприйняття;

3) **втрата часу** = запис непотрібних слів + їх читання + повтор + пошук головного;

4) **зникає стимул до творчого мислення** — перелік багатьох речей веде до того, що в кінці мозок не розуміє те, що було спочатку, втрачає з ним зв'язок.

У результаті багато моїх однокурсників зараз стикаються з проблемою: не дивлячись на докладені зусилля, віддача від навчання тільки знижується; тобто чим більше вчишся, чим більше часу виділяєш на читання чужих думок та ідей, тим менше потім пам'ятаєш, а здатність до логічного й творчого мислення, здається, «на очах» падає. Від цього виникає відчуття марності докладених зусиль. Найцікавіше полягає в тому, що з таким стикаються дедалі більше не лише студентів, а й школярів, тобто люди з

дитинства звикають «неправильно» думати, і чим довше триватиме цей процес, тим важче нашому мозку буде переробляти все-зростаючі об'єми інформації.

Для того, щоб зробити процес навчання приємним, можна застосувати такий цікавий метод, як ІК. Наприклад, дедалі менше студентів відвідують лекції на моєму курсі, і частіше всього під примусом. Якщо запитати студента — чому він не ходить, то частіше всього можна почути одну відповідь — НУДНО.

Отже, ІК мають багато переваг у процесі викладання:

1) привертають увагу аудиторії, тим самим роблячи її більш сприйнятливою та готовою до співробітництва;

2) студенти не втрачають зв'язку між початком лекції та її кінцем, адже на ІК відображені всі основні пункти заняття;

3) викладач легко вносить корективи до тексту, додаючи нові гілки в ІК по ходу лекції;

4) відображення в ІК лише головного сприяє тому, що увага студентів не розпорошується на дрібні та часто непотрібні деталі, а тому на екзаменах вони досягають більш високих результатів;

5) глибше розуміння теми досягається шляхом налагодження взаємозв'язків між окремими елементами, а не лише лінійним викладом фактів;

6) фізичний об'єм інформації значно зменшується, що дає можливість подати на парі увесь матеріал, котрий дійсно заслуговує уваги.

Так, за допомогою ІК я проаналізувала пропозиції викладачів щодо поліпшення процесу навчання в нашому університеті: з поміж усіх пропозицій мої однокурсники обрали ті, що були їм «до душі», і на основі їх ІК я розробила загальну ІК того, як студенти бачать процес удосконалення навчання в нашому університеті.

Література

1. Аксьонова О. В. Методика викладання економічних дисциплін: Навч. пос. — К.: КНЕУ, 2006. — 708 с.

2. Тони и Барри Бьюзен. Супермышление. — М.: Попурри, 2007. — С. 320.

3. Лапыгин Ю. Системное решение проблемы. — М.: ЭКСМО, 2008. — 340 с.

4. П. Хейне, П. Боуттне, Д. Причитко. Экономический образ мышления: 10-е изд. — К.: Диалектика, 2007. — 544 с.

ПРОГНОЗИ ЩОДО ЙМОВІРНОСТІ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Внаслідок світової фінансової кризи істотно постраждала економіка України, особливо помітно це відобразилося на одній з найпотужніших галузей — металургії (приносить 30 % ВВП країни) [6].

Причин поточної дестабілізації металургійної галузі України, як зовнішніх, так і внутрішніх, кілька [1; 2; 5]. Головні з них — це:

- безпрецедентний обвал попиту і цін на метал у світі, спричинені глобальною фінансовою кризою і різким уповільненням темпів світової економічної активності;

- посилення конкуренції на зовнішньому ринку з боку Китаю і Росії;

- зниження внутрішнього попиту України через скорочення будівництва в країні та купівельної неплатоспроможності;

- різкий стрибок цін на сировину та енергоносії;

- технологічна відсталість виробництва сталі, незважаючи на поступове здійснення масштабних планів з модернізації українських метпідприємств;

- низька енергоефективність випуску сталі: в Україні на одну тонну сталі витрачається 28,8 МДж енергії, а на одну тонну чавуну — 520—550 кг коксу;

- коливання валютних курсів на українському фінансовому ринку, адміністративна ревальвація гривні, проблеми з поверненням ПДВ;

- черговий політична криза на Україні і триваючий відтік інвестицій.

Скорочення попиту та цін на сталеву продукцію на світовому ринку з літа 2008 р. призвело в українській металургії до серйозних проблем [4; 7]:

- кризи збуту металопродукції, тобто до зниження експорту та відсутності нових замовлень;

- зростання імпорту, особливо недорогого імпорту з боку Росії і Китаю;

- істотного збільшення складських запасів у підприємств-виробників, металотрейдерів і в портах України, де на сьогодні накопичилося понад 1,5 млн т металопродукції;

- падіння експортних (на 35—63 % залежно від виду металу) і внутрішніх (14—29 %) цін;

- зупинки ряду доменних печей на плановий і вимушений ремонт через відсутність реалізації продукції;

- зростання рівня витрат на виробництво до рівня цін на метал;
- скорочення рентабельності національної металургії (з 25—30 % до 7—10 % і нижче);
- різкого скорочення виробництва в галузі.

Для більш доцільного висновку стосовно перспектив розвитку металургійної галузі, застосовано статистичний метод прогнозування через використання функцій регресії. Результати дослідження свідчать про стійку тенденцію до зменшення обсягів виробництва, а отже і до обсягів реалізації та прибутку у 2009 році (рис. 1).

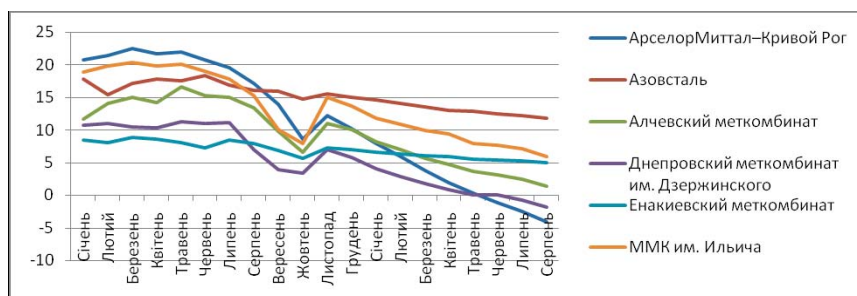


Рис. 1. Прогнозування середньомісячного обсягу виробництва на 10 місяців

Виходячи з аналізу ситуації, можна спрогнозувати її розвиток на 2009 рік:

- нестабільність попиту збережеться протягом усього нинішнього року;
- структура замовлень з боку споживачів металопродукції і трейдерів важко передбачуваними;
- основними ринками збуту української металопродукції залишаться Близький Схід і Південно-Східна Азія, а також Євросоюз;
- головними конкурентами українських металургійних підприємств будуть турецькі та російські компанії, у той час як сильної конкуренції з боку китайських виробників не варто очікувати;
- очікуються різкі коливання експортних цін на металопродукцію: ціни нинішнього рівня;
- собівартість виробництва сталі в Україні залишиться низькою, до 350 доларів США за тону товарного прокату;
- найбільші українські комбінати в 2009 році збережуть позитивну рентабельність;
- великі операції з поглинання вітчизняних меткомбінатів протягом 2009 року малоімовірні.

Література

1. Прогноз по году / Н. Шевченко // БИЗНЕС. — 2009. — № 5. — С. 72—74.
2. Добыча ископаемых / Н. Шевченко // БИЗНЕС. — 2009. — № 7. — С. 69—71.
3. <http://www.metalbulletin.ru/analytics/black/411/> (Металлургия Украины: кризис или временный спад?)
4. <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2009/03/18/155005> (Украинская металлургия-2008: успешный старт, кризис и его уроки.)
5. <http://www.krizis-ua.net/?id=142> (Кризис металлургии в профиль.)
6. <http://metallpress.ru/news/news381.html> (На мировом рынке листового проката происходит обвал: цены падают в Азии, Европе и Америке.)
7. <http://www.expert-ural.com/2-328-6821/> (Индикаторы рынка черных и цветных металлов, итоги 2008 — прогнозы на 2009.)

Г. Є. Різніченко (I курс, спец. 6601, 5 група)

ДВОЇСТА ПРИРОДА ОЛІГОПОЛІЇ

Олігополія — (від грец. *oligos* — нечисленний, *poleo* — продаю, торгую) — ринкова структура, що формується з невеликого числа фірм, кожна з яких здатна впливати на ринкову ціну своїми власними діями. Олігополію досліджували багато вчених, зокрема Й. Шумпетер, Дж. Стіглер, А. Курно, Г. Бекер, Дж. Неш, А. Гальчинський, П. Єщенко, С. Мочерний та ін.

Олігополія створює сприятливі умови для активного втручання підприємців у ринкові відносини: стає можливим визначити обсяг попиту й пропонування, передбачити тенденції динаміки цін та можливі дії конкурентів.

Сьогодні олігополістичними ринками України є ринок мобільного зв'язку (5 операторів, частка 2-х найбільших $\approx 98\%$), ринок коксу (13 виробників, частка 3-х найбільших $\approx 51\%$), ринок пива (15 суб'єктів господарювання, 4-м найбільшим належить $\approx 94\%$ ринку) тощо.

Олігополія, як і будь-яка модель конкурентного ринку, має свої переваги та недоліки. Для аналізу її двоїстої природи, ми взяли за приклад фармацевтичну галузь (табл. 1), яка належить до олігополії за такими ознаками: кількість фірм на ринку незначна, але кожна з них має значні розміри і суттєву частку ринку (частка 5-ти найбільших виробників $\approx 57,5\%$); товар на ринку диференційований (основні групи препаратів: серцево-судинні, анальге-

тики, вітаміни, засоби для лікування респіраторної й ендокринної систем, антибіотики); існують суттєві перешкоди для вступу на ринок (фармацевтичні фірми зобов'язані здійснювати витратні клінічні випробування медикаментів); цінові війни (2008 рік: 7 найбільших оптових фармацевтичних компанії одночасно підняли ціни на 8 найбільш вживаних лікарських засобів).

Таблиця 1

**ОЛІГОПОЛІЯ І СУБ'ЄКТИ РИНКУ: ХАРАКТЕР ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ
(НА ПРИКЛАДІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ)**

Переваги олігополістичного ринку	Недоліки олігополістичного ринку
Для виробників	
1. Можливість кооперування (в Україні створена Асоціація фармацевтичних виробників України, котра об'єднує 6 провідних вітчизняних підприємства)	1. Належність великого сегменту ринку іноземним компаніям (закордонні виробники встановлюють вищі ціни, займаючи лідируючу позицію у високовартісних нішах цін на ліки)
2. Економія на масштабі (майже на всіх підприємствах фармацевтичної промисловості автоматизоване конвеєрне виробництво, а отже, собівартість продукції порівняно низька)	2. Цінові війни (на фармацевтичному ринку України між крупними гравцями є домовленість щодо цінової політики, а отже мінусів в даному випадку для виробників немає)
3. Складність входження інших фірм до галузі (фармацевтичні фірми зобов'язані здійснювати клінічні випробування новітніх медикаментів, що потребує великих витрат і створює перешкоди для вступу на ринок)	3. Витрати на нецінові засоби конкуренції (наприклад, реклама: на телебаченні — 94 % невиробничих витрат, друковані видання — 3,9 %, радіо — 1,4 %, зовнішня реклама — 0,3 %)
Для споживачів	
1. Цінові війни (вітчизняні підприємства схильні до того, що їх політика на ринку є стабільною, цінова політика змінюється дуже рідко)	1. Повільне впровадження інновацій (через недопущення у галузь нових виробників, відсутність «здорової» конкуренції)
2. Ефект масштабу	2. Змова учасників олігополістичного ринку (між крупними гравцями фармацевтичного ринку є домовленість щодо свої діяльності, а отже, вони встановлюють свої правила на ринку)

Плюси та мінуси олігополії розглядали багато економістів, зокрема Й. Шумпетер навіть стверджував, що лише олігополія сприяє технічному прогресу, оскільки вона дає змогу виділяти кошти для науково-дослідних розробок, збільшує впевненість інвесторів у отриманні високих прибутків за допомогою випуску нових товарів, розширення асортименту.

Таким чином, наше дослідження підтвердило, що олігополія, як і будь-яка модель ринку має свої плюси та мінуси, як і для споживача, так і для виробника. Можна навіть сказати, що суперечливість олігополії є рушійною силою розвитку провідних галузей національного ринку.

О. М. Розпутна (ф-т економіки та управління, IV курс)

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЮ КЛІЄНТІВ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТИ

Посилення процесів глобалізації та загострення конкурентної боротьби обумовлюють інтерес як науковців, так і практиків до пошуку нових методів та інструментів управління розвитком, що забезпечують довгостроковий успіх підприємств. Сьогодні принцип клієнтоорієнтованості став своєрідною філософією компаній, яка може змінити не тільки корпоративну культуру компанії, але й її бізнес-модель. Клієнтська база за сучасної парадигми управління розглядається як найважливіша складова нематеріальних активів компанії, які є джерелом зростання її вартості та чинником, що забезпечує стійку стратегічну позицію. Саме тому питання управління взаємовідносинами з клієнтами, формування клієнтської бази, моделювання ефективних бізнес-процесів, які мають забезпечити створення доданої цінності для клієнтів, набувають для вітчизняних підприємств надзвичайної актуальності.

Питання управління взаємовідносинами з клієнтами стали предметом дослідження багатьох наукових праць. Характеризуючи роль клієнтів для бізнес-структур, П. Друкер вважав, що саме задоволення клієнтів має стати поясненням існування будь-якого бізнесу. Підкреслюючи визначальну роль роботи з клієнтами, Р. Каплан і Д.Нортон запропонували для оцінки ефективності діяльності компаній у концепції збалансованих показників крім фінансових показників, використовувати індикатори визначення рівню задоволеності клієнтських потреб.

Серед найбільш актуальних проблем управління взаємовідносинами з клієнтами є питання ідентифікації їх потреб та цінностей, які вони очікують від співпраці з підприємством, визначення можливостей і механізму задоволення клієнтських потреб, принципів залучення та утримання клієнтів, а також формування оптимального портфелю.

Оптимізація клієнтського портфелю може проходити за різними критеріями. Найбільш усталеною є типологія клієнтів за ознаками: залучення (нові та вже існуючі); частоти купівлі (постійні та з одноразовою взаємодією); ступеню привілейованості (звичайні та «vip» клієнти); рівню фінансової привабливості (високорентабельні, рентабельні, збиткові), тощо.

Більшість компаній, які обирають проактивну поведінку, намагаються сформулювати принципи формування оптимального портфелю. Як правило, критерієм оптимізації портфелю може бути рівень досягнення стратегічних цілей при позиціонуванні на ринку, або фінансова результативність. Вирішуючи яку маркетингову стратегію обрати, менеджмент підприємства має сформулювати позицію щодо залучення нових клієнтів (розширення клієнтської бази) та утримання вже наявних клієнтів (управління лояльністю), пам'ятаючи, що нові клієнти — це приховані витрати, а наявні клієнти — це приховані цінності.

У більшості вітчизняних компаній визначення цільового портфелю клієнтів та ціннісній пропозиції є прерогативою служби маркетингу, яка при обґрунтуванні рішень керується критерієм ринкових показників. Разом з тим у процес створення доданої цінності клієнта та задоволення його потреб залучені практично всі служби компанії — від виробничих підрозділів до фінансового департаменту.

Сьогодні розуміння доданої цінності вийшли за межі фізичного стану продукту, і включають такі складові сервісу як термін обслуговування, вчасність доставки, можливість придбання товару в кредит тощо. Підкреслимо, що аналізуючи структуру портфелю менеджери рідко відділяють та зв'язують на пряму затрати на обслуговування клієнтів саме з тими категоріями клієнтів, яким вони були спрямовані. В результаті, торгові витрати, затрати на рекламу, маркетинг, систему поставок, складування та розповсюдження стають витратами періоду і не розподіляються по категоріям клієнтів. Це означає, що для визначення рівню витрат за окремими клієнтами необхідно змінити підхід до обліку витрат, чітко визначити обсяг та вартість усіх ресурсів, які необхідні для здійснення бізнес-процесів, які необхідно реалізувати для

створення доданої цінності для клієнта. Така інформація дає можливість визначити реальні витрати, які витрачає підприємство на обслуговування різних груп клієнтів, задоволення його потреб і розрахувати їх рентабельність.

Як показує досвід компаній, які калькуюють витрати за клієнтами, тільки 30 % від сукупної кількості клієнтів є прибутковими, а для обслуговування решти клієнтів підприємство витрачає більше ніж отримує доходу. Яка ж має бути політика щодо збиткових клієнтів? На перший погляд, доцільно було б відмовитися від співпраці з такими клієнтами, але для компанії можливо більш актуальними мають бути питання стратегічного спектру: частка ринку, обсяги продажів, лідирування в певних сегментах тощо. За умов коли стратегічним пріоритетом стає необхідність збереження у портфелі клієнтів, які є збитковими, необхідно провести інвентаризацію його реальних потреб; оцінити раціональність їх забезпечення, сформувати нові формати бізнес-пропозицій для таких клієнтів та оптимізувати основні та допоміжні бізнес-процеси компанії, що дозволить суттєво знизити витрати на їх обслуговування.

Вважаємо, що для забезпечення довгострокового успіху компанії при формуванні портфелю клієнтів необхідно керуватися принципом стратегічних пріоритетів, враховуючи фінансову результативність привабливості певних груп клієнтів.

І. М. Руденко (факультет економіки та управління, IV курс)

ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ (НА ПРИКЛАДІ ВЕНЧУРНОГО ФОНДУ WESTERN NIS ENTERPRISE FUND)

Найсуттєвішою ознакою сучасного етапу економічного розвитку є посилення ролі інноваційних технологій у бізнесі. Найефективніше дані технології застосовуються в малому та середньому бізнесі, значна частка якого функціонує у формі венчурних компаній.

Актуальність обраної теми є безперечною — венчур як внутрішній (підрозділ, створений великими корпораціями), так і зовнішній (мала самостійна фірма) є практичним застосуванням нововведень, які потрібні для подальшого становлення інноваційного суспільства, нового типу управління та розвитку.

Сучасний стан розвитку інноваційної сфери в Україні свідчить про потребу збільшити увагу держави до її розвитку. Інтеграція в світовий інноваційний простір неможлива без підготовки підпри-

ємств до залучення інвестицій, підготовки науково-технічних досягнень до їх впровадження у виробництво, комерціалізації наукоємних технологій на рівні держави.

Передумовою створення інноваційної мережі є організація фінансової підтримки інноваційного підприємництва — фондів венчурного фінансування.

Важливим і досить активним на вітчизняному ринку є фонд прямого інвестування Western NIS Enterprise Fund (з 1995 року).

Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) — фонд із капіталом у розмірі \$ 150 млн, що інвестує в підприємства малого та середнього бізнесу в Україні та Молдові. Доходи від прямих інвестицій WNISEF у розмірі від \$ 1 млн до \$ 10 млн використовуються, головним чином, для реструктуризації та розширення бізнесу. З моменту свого заснування WNISEF інвестував приблизно \$ 138 мільйонів у низку підприємств, що мають значний досвід у виробництві товарів народного споживання, будівельних матеріалів, упаковки, роздрібній торгівлі та фінансових послугах.

Венчурний фонд інвестує від \$ 15 млн до \$ 40 млн у приватні компанії із середнім рівнем капіталізації, в яких додатково залучені кошти, передові методи ведення бізнесу, підбір менеджерських кадрів та розробка фінансової системи забезпечують основу для значного збільшення вартості капіталу.

Доходи від інвестицій, головним чином, використовуються для розширення бізнесу та викупу контрольних пакетів акцій підприємств у ключових галузях економіки, що обслуговують зростаючий середній клас, включаючи фінансові послуги, виробництво споживчих товарів, роздрібну торгівлю, виробництво та деякі інші сектори економіки.

Як правило, WNISEF купує частки акцій, які дозволяють контролювати або впливати на стратегію та ключові операційні рішення портфельних компаній через впровадження механізмів корпоративного управління.

Інвестиційний портфель Western NIS Enterprise Fund: «ABK», Прокредитбанк, «Швидко», «Троянда».

Економічний вплив портфельних компаній WNISEF на місцеву економіку з того часу, як WNISEF став їхнім інвестором/акціонером, можна підсумувати так:

- компанії WNISEF сплатили 83,7 млн доларів США у вигляді заробітної плати та відповідних прибутків. 2006 року компанії WNISEF забезпечили 10 873 робочих місць в Україні;

- близько 84,2 млн доларів США сплачено у вигляді податків до центрального та місцевих бюджетів;

— загальні витрати на благодійність становили 404,3 тис. доларів США;

— за період 1998—2006 роки загальний економічний вплив компаній WNISEF на економіку України становить 903 млн доларів США. 2006 року загальний економічний вплив компаній WNISEF в Україні становив 0,5 % ВВП України.

Якісні аспекти впливу інвестицій WNISEF на діяльність компаній та економіку України:

— придбання нового сучасного обладнання;

— реорганізація для ефективнішої роботи компанії. У результаті консолідації закупівель, фінансової та маркетингової діяльності п'яти виробничих підприємств компанія «АВК» змогла суттєво заощадити кошти й отримати ліпші кредитні умови від фінансових установ;

— запровадження нової системи управління ресурсами на базі Oracle;

— розробка мережі збуту, яка зараз є однією з основних конкурентних переваг компанії;

— створення загальнонаціональної системи дистрибуції;

— вміння пропонувати унікальну й інноваційну продукцію під власною торговою маркою;

— уміння контролювати сезонність продукції

Отже, враховуючи сказане можна зробити наступні висновки:

1. Венчурне підприємництво в Україні є на сьогоднішній день досить перспективним, про що свідчить діяльність венчурного фонду Western NIS Enterprise Fund.

2. Задля формування дієвого ринку венчурного підприємництва в Україні необхідно вирішити ряд складних комплексних проблем, як у правовому аспекті (законодавче визначення венчурного підприємництва, його підтримка та регулювання), так і з погляду формування ефективної інфраструктури венчурного бізнесу.

3. Запорукою ефективної науково-технологічної та інноваційної політики нашої держави є:

— збільшення обсягів проведення досліджень за пріоритетними напрямками та впровадження їхніх результатів у виробництво;

— забезпечення належного фінансування наукової сфери державою та підвищення зацікавленості вітчизняних підприємств у впровадженні завершених пріоритетних наукових розробок.

4. Основні напрямки діяльності держави в галузі венчурного інвестування:

— створення насиченої інфраструктури у вигляді мережі венчурних фондів;

- створення системи гарантій та страхування інвестицій при венчурному інвестуванні;
- розробка ефективного механізму порядку утворення та використання коштів венчурного фонду;
- розробка методології оцінки ринкових перспектив комерціалізації науково-технічної продукції в межах реалізації венчурних проектів.

5. Україна зовсім не обов'язково повинна повторювати весь шлях розвитку венчурного підприємництва впродовж 20–25 років, який пройшла Західна Європа. Використовуючи накопичений міжнародний досвід, приклади розвитку венчурного бізнесу в Західній Європі і США, та ефективно впроваджуючи необхідні реформи Україна цілком могла б сформувати ринок венчурного підприємництва вже через 10 років.

Література

1. Послання Президента до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України в 2002 році», прийняте 15.04.2003.
2. Указ Президента № 102/2003 від 12.02.2003.
3. Закони України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про підприємства в Україні» від 27.03.1991.
4. Закон України «Про підприємництво» від 7.02.1991.
5. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991.
6. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999.
7. Закон України «Про наукову і технічну діяльність» від 13.12.1991.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002.
9. Постанова Кабміну «Про затвердження Положення про порядок створення та функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів» від 22.05.1996.
10. *Ланечук П.* Підтримка інноваційної діяльності. Досвід економічно розвинутих держав та України // Юридичний журнал. — № 12. — 2004.
11. *Гонтаренко Ю.* Правові засади побудови інноваційно-інвестиційної моделі в Україні // Юридичний журнал. — № 6. — 2005.
12. Сайт аналітичного центру «Академія»: www.academia.org.ua
13. «Інноваційний міст»: www.innovation.com.ua
14. Сайт Державного комітету статистики: www.ukrstat.gov.ua
15. <http://www.horizoncapital.com.ua>
16. *Варналій З. С., Кузнецова І. С.* Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва. — К.: Інститут економічного прогнозування, 2002. — 104 с.
17. *Аньшин В. М., Филін С. А.* Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: Учебное пособие. — М.: Анкил, 2003. — 360 с.

18. *Баранецький І. О.* Особливості та перспективи розвитку венчурного підприємництва в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. Зб. наукових праць НДЕІ Мінекономіки України. — К., 2004. — № 4 (35). — С. 46—52.

19. *Варналий З. С., Сизоненко В. О.* Основи підприємницької діяльності — К.: Знання України, 2004. — 404 с.

20. *Варналий З. С.* Мале підприємництво: основи теорії і практики. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. — 277 с.

К. Р. Рябченко (факультет економіки та управління, II курс)

АУТСОРСИНГ ЯК ФОРМА МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування підприємницьких структур характеризуються суттєвим ускладненням, що зумовлює підвищення ризику втрати життєздатності та виникнення ситуації банкрутства. Отже, вижити та досягти успіху можуть лише ті підприємства, які ведуть свій бізнес максимально ефективним шляхом, мають найнижчі витрати при збереженні високої якості товарів та послуг. У зв'язку зі зростанням світової конкуренції, тенденцією зниження витрат і зосередження організацій на основних видах діяльності, погляди керівників підприємств на проблему вибору між виробництвом і придбанням життєво важливого для продуктивності та конкурентоспроможності, зазнали значних змін.

Аутсорсинг став основним фактором сучасного бізнесу в результаті різких змін використовуваних технологій. Він є найзручнішою і найвигіднішою формою раціонального використання адміністративних, трудових, технічних і фінансових ресурсів фірми, а також можливостей ділових партнерів, реалізації довгострокової стратегії функціонування і розвитку власної компанії.

У найбільш уживаному значенні під *аутсорсингом* (у пер. з англ. outsourcing — використання зовнішнього ресурсу) розуміють процес виведення традиційних для компанії (чи запланованих до самостійного виконання) функцій (найчастіше допоміжних) за межі підприємства. Іншими словами, аутсорсинг є способом оптимізації діяльності підприємства за рахунок концентрації зусиль на основному предметі діяльності та передачі непрофільних функцій та корпоративних ролей зовнішнім спеціалізованим компаніям [7, с. 157].

Не так давно багато оглядачів уже практично поховали аутсорсинг. Причиною тому став крах кількох широко розрекламованих аутсорсингових проєктів таких компаній, як: «Dell», «Lehman Brothers», «J.P. Morgan Chase» [8, с. 116].

Якість It-аутсорсингу теж часто змушує бажати кращого. Американський інвестиційний банк «Lehman Brothers Holdings Inc.» перевів в Індію 20 % своїх It-операцій по контрактах з компаніями «Wipro Ltd.» і «Tata Consultancy Services», однак потім скоротив співробітництво через низьку якість обслуговування [13, с. 53].

На ринку фінансових послуг проблеми з аутсорсингом стали особливо очевидні після того, як британська компанія по керуванню активами «Schroders» оголосила про розрив п'ятирічного контракту з підрозділом «JP Morgan» — Worldwide Securities Services — на послуги операційної підтримки. Після краху фондових ринків вартість активів, а отже, і доходи керуючих компаній упали.

У прагненні заощадити «Dell» передала службу підтримки на аутсорсин в Індію. Зрозуміло, Індія — визнаний лідер It-аутсорсингу в світі, однак головною експортною послугою тут була й залишається контрактна розробка програмного забезпечення, а ніяк не ремонт устаткування. Як наслідок, згідно з індексом ACSI (вимірює задоволеність американських споживачів), в 2005 році «Dell» одержала вкрай низьку оцінку — 74 з 100 можливих [8, с. 117].

Аналітики висловлювали побоювання, що ріст безробіття в США й Західній Європі зробить передачу корпоративних функцій іноземним стороннім підрядникам політично неможливою. Але прогнози спаду у використанні аутсорсингу не виправдались.

Існує дуже багато прикладів позитивного аутсорсингу.

1) Компанія «ЛУКОЙЛ» виділила на аутсорсинг свої підрозділи, які займаються буравленням шпар («Лукойлбурение»).

2) Компанія «Nike», один з лідерів на ринку спортивного одягу, у свій час передала на аутсорсинг виробництво, продажі й поширення, сконцентрувавши енергію й ресурси на діяльності, безпосередньо спрямованій на задоволення потреб клієнта [15, с. 129].

3) Навесні 2000 року «J.Sainsbury», друга по величині мережа продуктових магазинів у Великобританії, виявила, що на її позицію на ринку й результати впливають кілька сил. Витрати виявилися вище, чим у лідерів галузі, а прибуток за три роки впала на 40 відсотків. «Sainsbury» запустила програму трансформації бізнесу, яка включала розширення й відновлення мережі магазинів і перегляд ланцюжка поставок. Програма також мала на увазі від-

дати на аутсорсинг усі інформаційні технології компанії з метою негайного скорочення витрат на 20 % і переклад усіх існуючих ІТ-систем на нову платформу. Через два роки було оголошено, що прибуток росте восьмий квартал підряд.

4) Як і в багатьох інших броварень, у канадської компанії «Labatt» був власний бізнес розваг — бейсбольна команда, «Toronto Blue Jays». «Labatt» і її партнери купили команду за \$7 мільйонів у 1976 році. Але в 2000 році, коли вартість бейсбольних команд досяглася сотень мільйонів доларів, «Labatt» вирішила, що настав підходящий момент для продажу контрольного пакета команди. Вона продала «Blue Jays» компанії «Rogers Communications» за \$ 112 мільйонів, одержавши прибуток у 1600 %. «Labatt» залишила за собою пакет у 20 % і маркетингові права. Вони включають право продавати пиво на домашньому стадіоні й титул спонсора трансляції ігор.

Аналітики називають Аутсорсинг — союзом по любові з непоганим розрахунком. Хоча аналогія між шлюбом і аутсорсингом може здатися трохи надуманою, у ній є якесь зерно істини. Як і будь-який шлюб, аутсорсинг має на увазі обоюдопільні зобов'язання, повагу, а також схожість поглядів [12, с. 24]. Тому слід сказати, що аутсорсинг має дуже великі перспективи розвитку, тим більше у період спаду в світовій економіці [4, с. 40].

Література

1. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 3.
2. Підвищення конкурентоспроможності підприємств за допомогою аутсорсингу // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2006. — № 3.
3. Новые направления в развитии аутсорсинга американскими компаниями // США. Канада: экономика — политика — культура. — 2007. — № 5.
4. Аутсорсинг як делегування функцій управління // Юридичний журнал. — 2007. — № 7—8.
5. Аутсорсинг: модная концепция или инструмент обеспечения конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур? // Экономические науки. — 2007. — № 9.
6. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Управління людськими ресурсами: проблема теорії та практики. — Т. 2. — К.: КНЕУ, 2007.
7. Аутсорсинг: новая система организации бизнеса / Д. М. Михайлов. — М.: КНОРУС, 2006.
8. Аутсорсинг в продажах / Эрин Андерсон, Боб Тринкл; Пер. с англ. — М.: Хорошая книга, 2006.

9. Аутсорсинг в сфере рекламы; аутсорсинг — ключ к росту вашего бизнеса // Маркетинг и реклама. 2007. — № 3.
10. Аутсорсинг — новая концепция повышения конкурентоспособности // Управление персоналом». — 2006. — № 10.
11. Використання аутсорсингових технологій // Фінанси України. — 2006. — № 10.
12. Аутсорсинг як рішення проблем вашого бізнесу // Маркетинг. — 2006. — № 3.
13. Концепція аутсорсингу // Вісник економічної науки України. — 2005. — № 2.
14. Економіка підприємства: теорія та практика: Зб. міжнар. наук.-практ. конф. 23—24 березня 2006 р. / Відп. за випуск Г. О. Швиданенко. — К.: КНЕУ, 2006.
15. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
16. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління // Актуальні проблеми економіки. — № 1. — 2009.

О. С. Рябченко (ф-т міжнародної економіки і менеджменту,
III курс)

ЧАС ЯК КРИТИЧНИЙ ПОКАЗНИК У ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Менеджером можна назвати людину тільки тоді, коли він ухвалює організаційні рішення або реалізовує їх через інших людей. Прийняття рішень — складова частина будь-якої управлінської функції. Завдяки процесу прийняття рішень здійснюється координація діяльності компанії — головна функція менеджера.

На процес прийняття управлінських рішень впливає безліч різноманітних факторів. До найважливіших з поміж них належать такі: ступінь ризику, час, який відведений менеджером для прийняття рішення, ступінь підтримки менеджера колективом, особисті якості, політика організації.

Але найбільш значущий, на нашу думку, фактор — це все ж таки час. Адже найчастіше не складність проблеми, а обмаль часу на розв'язання її є головною причиною невдоволеності результатами діяльності менеджера.

У такій ситуації доречно згадати про одну річ, котра в кожного з нас є однаковою. Це — час! На запитання «Чи вистачає вам часу?», більшість звичайно відповідають: «Ні». За оцінкою експертів

пертів з раціоналізації праці, зі 100 менеджерів тільки в одного є досить часу; десятьом його потрібно на 10 % більше; сорока менеджерам потрібно 25 % додаткового часу; іншим не вистачає 50 % часу. Як і будь-який інший ресурс, його можна використувати або ефективно, або неефективно. Пітер Друкер зазначив: «Запас часу нескінченно малий, і якщо ви не можете управляти ним, то вам не вдасться управляти нічим іншим».

Перелічимо фактори, пов'язані з виконанням основних функцій керівника, які призводять до марного витрачання часу.

При плануванні: відсутність мети, порядку виконання справ відповідно до їхньої важливості або плану роботи на день; мінливий порядок виконання справ; невиконання завдань до кінця; боротьба з «пожежею», управління в умовах кризи.

При виконанні функції управління час витрачається дарма по причині: прагнення все робити самому; заняття рутинними справами; невміння зацікавлювати певною справою інших.

Втрати часу при виконанні функції «прийняття рішень»: поспішні рішення; нерішучість, відкладання рішень; прагнення зібрати всі факти, перш ніж прийняти рішення; ухвалення рішення безпосередньо на засіданні.

Хід часу звичайно обумовлює зміни ситуації. Якщо вони значні, ситуація може перетворитися настільки, що критерії для прийняття рішення стануть недійсними. Тому рішення потрібно приймати і втілювати в життя, поки інформація і допущення, на яких засновані рішення, залишаються релевантними і точними. Часто це складно, оскільки час між прийняттям рішення і початком дії великий.

Проблема врахування часу при прийнятті рішень у менеджменті пов'язана також із загальною динамікою виробничих витрат. Так, виділяють три періоди часу, з якими пов'язані теорія використання ресурсів і процес прийняття управлінських рішень: одномоментний, короткостроковий і довгостроковий. Всі виробничі ресурси є фіксованими, а звідси всі виробничі витрати — постійними. У довгостроковому періоді особливість прийняття управлінських рішень полягає в тому, що для підприємства виникають можливості змінювати масштаб виробництва і власне свої розміри. Цей період складається з кількох короткострокових періодів, де рівень собівартості продукції та її динаміку визначає закон зниження віддачі ресурсів. Однак динаміка собівартості продукції у довгостроковому періоді не пов'язана з дією цього закону. Таким чином, виникає певне протиріччя в динаміці виробничих витрат у короткостроковому та довгостроковому періодах, яке

обов'язково має бути враховано менеджером при прийнятті рішень. Умовою оптимізації використання одного або двох видів ресурсу є така, за якої досягається рівність між вартістю маржинального обсягу виробленої продукції за допомогою даного ресурсу і ціною на цей ресурс. Такими є основні економічні основи, на яких повинно будуватися прийняття управлінських рішень та які характеризують зв'язок основних економічних законів з прийняттям управлінських рішень у менеджменті.

Для того, щоб краще розкрити сутність та роль часу як у прийнятті рішень, так і в управлінні компанією загалом, слід навести кілька прикладів, коли керівники або ж нехтували часом, або використовували його нерационально, в результаті чого страждала вся організація.

Інший приклад стосується компанії Джeneral Моторз. У них виникла проблема з одним з її автомобілів в Іраці. Експортувавши в цю країну 13,5 тисяч Шевроле Малібу, в компанії виявили, що дана марка абсолютно не підходить для роботи в жаркому кліматі, в регіоні, де багато пилу. Ірак відмовлявся від поставок ще 12 тисяч авто до тих пір, поки в Джeneral Моторз не модифікують їх, зробивши більш надійними. Джeneral Моторз збільшила втричі кількість своїх інженерів та техніків у Багдаді, але до того часу поки з'ясувалось, що з додатковим фільтром і муфтою іншої конструкції поломок не буде, компанія стикнулася з іншим — політичними проблемами в країні. І 12 тисяч авто спеціально сконструйованих для пустелі, засипав сніг у Канаді, поки Джeneral Моторз чекали коли уляжеться політичний пил.

Ще один класичний приклад — ситуація з компанією IBM, працівники якої свого часу недооцінили значення переходу до персональних комп'ютерів та той величезний вплив, який цей перехід матиме на подальший бізнес їхньої фірми. Цікаво, що одна з теорій (а їх було дуже багато) про те, що ж завадило компанії вчасно вийти на ринок персональних комп'ютерів, полягає в припущенні, що відповідальні за проєкт менеджери скоротили нормальний процес прийняття рішення для того, аби швидше зайняти ринкову нішу.

Отже, можна зробити цілком справедливий висновок, що час — це такий же ресурс, як і люди, сировина, фінансові засоби. Але він безповоротний — його не можна нагромадити, передати, взяти в кредит, тому важливо навчитися використовувати його з максимальною вигодою. Не дарма ж говорять: «Час — гроші». Час — не все, що дано нам у цьому житті. Час і життя майже синоніми.

Література

1. Рикс, Дзвид А. Просчеты в международном бизнесе. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
2. <http://mchr.com.ua/>
3. <http://www.management.com.ua>

Є. Д. Савченко (факультет інформаційних систем і технологій,
IV курс)

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Розвиток світової економіки протягом кількох останніх десятиліть характеризується стрімким проникненням транснаціональних корпорацій у всі сфери економічної діяльності. Кордони держав, протекціоністські заходи урядів та культурні відмінності між народами не в змозі зупинити переможної ходи ТНК по земній кулі. Сучасні ТНК все більше нагадують держави, з своїми законами (корпоративними політиками), арміями (службами безпеки) та валютними системами (системами трансферного ціноутворення). Таким поступом ТНК багато в чому пов'язані стрімкому розвитку інформаційних технологій, особливо корпоративних інформаційних систем. На сьогоднішній день різноманітні інформаційні технології у руках корпорацій перетворилися з фактору забезпечення конкурентної переваги над конкурентами у фактор підтримки конкурентоздатності. Іншими словами, так як всі вже зрозуміли стратегічну важливість інформаційних технологій, впровадження передових інформаційних технологій відбувається одразу після їхньої появи більшістю учасників ринку, тобто компанії змушені впроваджувати нові інформаційні технології під загрозою захоплення частки ринку більш технологічними конкурентами. Паралельно з всебічним процесом впровадження інформаційних «новинок» йде стрімкий процес розвитку та вдосконалення апаратних засобів з оброблення, збереження та передачі інформації.

Типова класифікація ІС ТНК виглядає так:

— системи управління виробничими ресурсами компанії (УВР) класу MRP (Manufacturing Recourse Planning) для автоматизації планування виробничих ресурсів фірми (сировини і матеріалів, обладнання, трудовитрат);

— системи комплексного управління підприємством (КУП) класу ERP (Enterprise Recourse Planning) для автоматизації, стан-

дартизації та оптимізації внутрішніх бізнес-процесів компанії, здійснення планування фінансових і матеріально-технічних ресурсів підприємства, підготовки та аналізу фінансово-бухгалтерської звітності;

— системи класу CRM (Customer Relations Management) для автоматизації обліку та управління взаємовідносинами з замовниками (УВЗ); системи класу SCM (Supply Chain Management) для автоматизації управління ланцюгами поставок, тобто для керування виробничими та логістичними ланцюжками і взаємовідносинами з постачальниками товарів і послуг.

Крім названих систем необхідно також згадати про VPN (Virtual Private Network) — технологію доступу співробітників до корпоративних мереж та захищених внутрішніх джерел та сховищ інформації не залежно від їх місцезнаходження.

Підсумовуючи вищесказане, можна привести такі наслідки використання інформаційних технологій транснаціональними корпораціями:

автоматизація виробничих процесів як інструмент скорочення витрат і один з визначальних чинників структуризації виробничих процесів ТНК.

оптимізація бізнес-процесів та організаційна інтеграція фірм. Так, застосування інформаційно-комунікаційних технологій є основою впровадження процесного підходу корпораціями.

просторове позиціонування і відстеження. Інформаційні системи надають високоефективні засоби просторового позиціонування, що важливо насамперед для транспортних компаній.

підвищення якості, обсягу та доступності аналітичних матеріалів. Застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій дозволяє ТНК своєчасно отримувати відповідні матеріали, необхідні для оцінки конкурентної ситуації та прийняття управлінських рішень.

подолання географічних бар'єрів спілкування. ТНК широко використовують сучасні інформаційно-комунікаційні технології для спільного впровадження розробок нових продуктів силами розташованих у різних країнах світу дослідних підрозділів.

Література

1. Управління сучасною компанією / Под ред. Мільнера Б. і Лііса Ф. — М.: ИНФРА-М, 2001. С. 532
2. <http://www.bea.gov.org>.
3. <http://www.enigma.com/e/customers/united.cfm>.

4. http://itmanagement.webopedia.com/TERM/E/Executive_Support_System.html.
5. <http://www.itmweb.com/essay519.htm>.
6. <http://www.iso.ru/>
7. <http://www.sas.com/success/ford.html>.

Г. С. Савчук (факультет економіки та управління, 3 курсу)

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЗАСІБ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ

Американський винахідник Томас Едісон зазначав: «Більшість відомих бізнесменів, розказуючи історії свого успіху, вимовляють одну й ту ж саму фразу: «Гроші лежали на землі, їх треба було тільки підняти», — проте ніхто з них не уточнює, скільки разів для цього треба нахилитися¹. За сучасних умов функціонування на українському ринку невизначеність, якій притаманні альтернативність прийняття рішень, і яка є головною складовою ризику, супроводжує рішення будь-якого підприємства. Для бізнесмена-початківця економічна криза лише підвищила ступінь ризику, його масштабність. Тому дуже важливо обрати саме ту форму ведення бізнесу, яка вже довела свою ефективність і тому обов'язково принесе прибуток, бо за сучасних умов другої спроби розпочати власну справу не буде. Однак кожному зрозуміло, що жоден з успішних бізнесменів не відкриє свого секрету задарма, тому ринок створив дуже дієвий засіб, який довів свою ефективність на практиці — франчайзинг. Це той ричаг, який дозволить вам досягти успіху за рахунок мінімізації ризиків, практичним зведенням їх значної частини до нуля, саме тому тема статті є актуальною сьогодні.

Прикладами підприємств, які успішно застосовували франчайзинг як стратегію проникнення на ринок за кордоном є «Зінгер», «Пепсі», «Кока-Кола», «Дженерал моторе», «Кодак», «Фуджи», «Hilton Holtels», «Choice Hotel Intrernational»), «Баскін і Роббіно»² тощо. Щодо українського ринку в 2008 році, незважаючи на кризу, кількість підприємств, що використовують форму франчайзинг досягла 380, третина з яких діють на ринку нафтопродуктів. Яскравими прикладами українських підприємств, що застосову-

¹ BOSS Только для лидеров. — № 1. — 2008.

² Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія — К.: Центр навчальної літератури, 2004.

ють франчайзинг, є «1С», мотелі «777», хімістка «Uno momento», магазини «Бен Франклін», «SPAR — Україна», «Монарх» тощо.

Залежно від сфери виникнення усі ризики, які мінімізуються франчайзингом, ми розподілили на три групи, причому кожна з яких має свою структуру: фінансові, ринкові, внутрішньогосподарські. Ключ до розуміння цієї структури полягає в тому, що франчайзинг допомагає нівелювати альтернативність як головну складову ризику. Зникає необхідність вибору з двох або кількох можливих варіантів рішень, оскільки усе передбачено франшизою і виконується у відповідності з нею.

Група **фінансових** ризиків, що мінімізуються, включає такі з них:

- 1) нестача початкового капіталу (обсяг початкових капіталовкладень порівняно низький, по-друге, франчайзер вкладає свою частину коштів, пропонуючи вигідні умови вкладення капіталу, по-третє, є відкритий доступ до товарних та грошових кредитних ресурсів франчайзера);

- 2) надмірність витрат (франчайзер ділиться своїм досвідом із франчайзі, по-друге, за умовами франчайзингу франчайзі користується розробками материнської компанії, а тому уникаються непотрібні витрати).

До групи **маркетингових** ризиків, що мінімізуються, входять наступні:

- 1) конкуренція (франчайзер сам зацікавлений в тому, щоб бути лідером у конкурентній боротьбі, а тому обсяг ресурсу, що застосовується для цього, значно більший, ніж міг би бути в окремо взятого малого підприємця, по-друге, кількість самих франчайзі відносно не велика, що обумовлено предметом франшизи — якістю продукції, що виготовляється, чи послуг, що надаються);

- 2) неправильна ринкова стратегія (франчайзі стає частиною мережі, що виправдала себе, а тому отримує від франчайзера повну інформацію щодо стратегії ведення бізнесу, франчайзі входить у бізнес, спираючись на відпрацьовану франчайзером стратегію);

- 3) споживчі ризики (франчайзі використовує товарний знак франчайзера, що має привабливу репутацію, тобто імідж, споживач довіряє франчайзі, оскільки вважає, що виробництво цієї продукції безпосередньо належить франчайзеру);

- 4) ризики безпосереднього функціонування на ринку (реклама і подібні їй заходи продумуються франчайзі та франчайзером спільно, бо це вигідно для обох суб'єктів господарської діяльності, по-друге, з'являється можливість ведення переговорів із вели-

кими фінансовими структурами та фірмами, оскільки франчайзі, представляючи власні інтереси, одночасно представляє інтереси франчайзера, який є великою компанією і цим приваблює інших суб'єктів господарської діяльності¹).

Група ризиків, пов'язаних із **внутрішнім функціонуванням підприємства**, складається з таких:

1) організаційні (згідно з франшизою франчайзер зобов'язаний надавати франчайзі допомогу при веденні бізнесу: методи управління підприємством, організація роботи персоналу, налагоджені канали збуту продукції, відпрацьована система поставки необхідних ресурсів);

2) виробничі (франчайзер забезпечує франчайзі відповідними технікою та технологією, за невисоку плату франчайзі користується результатами наукових розробок і маркетингових досліджень, франчайзер зацікавлений у збереженні якості продукції, яку випускає франчайзі, а тому всіляко сприятиме останньому);

3) інформаційні (ставши частиною мережі, франчайзі дізнається від франчайзера всю необхідну інформацію про товарний знак, різноманітні ноу-хау, також франчайзер забезпечує навчання персоналу і безпосередньо самого франчайзі).

Успіх франчайзингу базується на виконанні принципів партнерства: постійне співробітництво партнерів, загальні для системи стратегія збуту і цінова політика, спільна присутність на ринку, надання підтримки та постійний обмін інформацією, спільна політика в регіонах діяльності, переваги конкуренції, відпрацьована система поставок, професіоналізм і рівність сторін, коректний контроль, високий статус франчайзера.

Розглянемо франчайзингове підприємство, що успішно функціонує на українському ринку — компанія «ІС»: підприємницька діяльність компанії полягає у розробці і продажі програмних продуктів, їх впровадженню і післяпродажним обслуговуванням. Розглянемо переваги, які отримує франчайзі від франчайзера: франчайзі можуть використовувати символіку франчайзера, мають доступ до спеціальної рекламної підтримки у центральній пресі та на виставках, отримують компенсацію витрат на регіональну рекламу, отримують спеціальну методичну робочу інформацію, мають високі знижки на програмні продукти, які можна придбати у франчайзера, проходять навчання (платне, але його вартість компенсується безкоштовним наданням програмного про-

¹ *Виноградська А. М.* Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія — К.: Центр навчальної літератури, 2004.

дукту), отримують консультації та актуальну методичну інформацію, яка допомагає у роботі з клієнтами¹.

Франчайзинг — це шлях довгострокового успішного партнерства, який дасть змогу підтримати підприємця-початківця, ефективно використовувати ресурси великих підприємств для підтримки і функціонування підприємницьких структур сфери малого бізнесу, створити додаткові робочі місця тощо. За рахунок мінімізації ризиків 90 % франчайзингових підприємств виживає на ринку. Розвиваючи сферу франчайзингу, ми зможемо покращити стан національної економіки вже сьогодні.

Література

1. Данніков О. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні // Маркетинг в Україні. — № 5. — 2008.
2. BOSS Только для лидеров. — № 1 — 2008.
3. Трушенко О. М. Шанси та ризики використання франчайзингу для суб'єктів підприємницької діяльності // Економіка та підприємництво. — № 3 — 2008.
4. Рыкова И. Франчайзинг — форма распространения новых знаний и технологий — ИС // Промышленная собственность. — № 10 — 2005.
5. Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія. — К.: Центр навчальної літератури, 2004.

О. О. Сайфуллін (факультет МЕіМ, 4 курс)

КЛЮЧОВІ ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ КОМПАНІЯМИ

«Зміна — це процес, завдяки якому майбутнє захоплює наше життя», — писав Ельвін Тоффлер, автор всесвітньовідомих праць «Шок майбутнього» та «Третя хвиля». Дійсно, розвиток передбачає зміни, без яких успіх будь-якої формації не представляється можливим, тим паче в епоху сучасного інформаційного суспільства, коли світовим компаніям просто необхідно «бігти вдвічі швидше», щоб залишатися «на плаву».

Слово «інновація» є одним з найуживаніших у сучасній бізнес-літературі та видається панацеєю від усіх негараздів. Синте-

¹ Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія — К.: Центр навчальної літератури, 2004.

зуючи визначення багатьох бізнес-довідників, інновацію слід розуміти як «використання нового продукту, послуг, методів чи ідей у бізнес практиці, щойно вони були винайдені». Світова економіка вимагає від компаній генерувати нескінченний потік нових продуктів, систем, технологій та послуг. Інновація — це філософія життя, яка складається з таких етапів, як генерація ідей, вибір найкращих ідей та подальший їхній розвиток, проникнення на ринок та комерціалізація ідей. Саме боротьба за ідеї є флагманським напрямом розвитку сучасного бізнесу.

Згідно з опитуванням The Global CEO Study 2006, що проводилося компанією IBM, 76 % з 750 лідерів компаній виділяють саме ділове партнерство та співпрацю з клієнтами як визначальні джерела ідей. Здавалося б, процеси R&D визначають інноваційність підприємства, проте вони зайняли лише 8-ме місце і згадувалися лише 14 % лідерів компаній. Прикорм фактом залишається те, що лише 51 % лідерів бізнесу стверджують, що активно співпрацюють зі своїми стейкхолдерами [1].

Базою масштабного інноваційного процесу є інновація бізнес моделі, на відміну від ширших понять продуктової інновації (мобільний телефон), процесної інновації (контейнерне перевезення) та технологічної інновації (Інтернет). Оскільки бізнес модель базується на трьох китах «Стратегія-Технологія-Організація», то інновації саме в стратегіях видаються найбільш визначальними та критичними для сучасної глобальної економіки.

Як стверджує автор книги «Десять облич Інновації» Том Келлі, сучасна мультинаціональна компанія може бути успішною лише тоді, коли впроваджує культуру постійних інновацій [2]. Саме тому при формуванні стратегії треба надати величезне значення інформаційним та комунікаційним технологіям, управлінню змінами на підприємстві, визнання клієнтів, персоналу та знань як основних сучасних бізнес-цінностей, та співпраці у створенні. На сучасному етапі ключовими інноваційними стратегіями, які визначають провідні позиції компаній, є **зворотна інноваційна стратегія, стратегія блакитного океану та стратегія співпраці у створенні**.

Дещо дивною здається тенденція до зворотного напрямку інновацій, коли їхнє зародження відбувається у слаборозвинутих та у країнах, що розвиваються. Наприклад, Nokia започаткувала новий для себе мобільний сервіс у Кенії, у Гані Phillips Electronics винайшла недорогий спосіб освітлення, що базується на сонячній енергії, а компанія Xerox найняла двох так званих менеджерів з інновацій, які націлені на винаходи індійського стартап бізнесу,

щоб згодом адаптувати їх під потреби ринку Північної Америки. Така стратегія вигідна та необхідна через свій низький ризик, низькі витрати для покупців та постачальників, швидкий вихід на ринок, низьку конкуренцію [5,6].

Стратегія блакитного океану описується в однойменній книзі Чана Кіма та Рене Моборн [3]. На відміну від стратегії червоного океану, якою керувалися дотепер, вона пропагує створення нових ще невідомих ринків, уникнення конкуренції, поєднання диференціації та низьких витрат. Серед компаній, які наслідували цю стратегію, є Nintendo (запуск Wii), TATA Motors (запуск найдешевшого автомобіля Nano Car), а також Cirque du Soleil.

Стратегія співпраці у створенні полягає у недоречності повної закритості, коли необхідно віднайти новий продукт, метод чи ідею. Концепція мозкового штурму стає наріжним каменем цієї стратегії. Багатом відомий Інтернет-сервіс Wikipedia є якраз її проявом: користувач у співпраці з цілим світом створює наповнення електронної енциклопедії. Британська компанія BeerBankroll створила броварню, якою управляють самі її клієнти, заплативши \$ 50 за право голосу. Будь-який споживач зможе брати участь у вирішенні ключових питань — маркетингові заходів, асортименту, просування чи зовнішнього вигляду броварні [7].

Перелік ключових інноваційних стратегій можна і далі продовжувати, проте їх усіх можна згрупувати в одне поняття — підривні інновації (disruptive innovations). Хоча їх важко виокремити у шквалі ідей і їх зовсім не очікує ринок, саме ці інновації дають неоціненний прорив та забезпечують лідерство на певний час. Їх копіювання немає сенсу — необхідно створювати власну унікальність. Проте саме ці вище перелічені стратегії можуть стати базовими для українського бізнес-середовища у майбутньому. Зважаючи на те, що прихід новітніх управлінських технологій в Україну відбувається з деяким запізненням, вітчизняні підприємці вже можуть знати, у якому напрямі розвивається сучасний менеджмент, та значно з цього скористатися.

Література

1. Majority of Global CEOs Plan Fundamental Change and Expect New Forms of Innovation to Drive Growth, According to IBM Study: <http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/19289.wss>
2. The Ten Faces of Innovation/ Tom Kelley: <http://www.tenfacesofinnovation.com/>
3. Blue Ocean Strategy/ W. Chan Kim, Renee Mauborgne: <http://www.blueoceanstrategy.com/about/news/news.html>

4. The Innovation Sandbox/ C.K. Prahalad: <http://www.strategy-business.com/press/freearticle/06306?tid=230&pg=all>
5. How Innovations from Developing Nations Trickle-Up to the West: <http://www.fastcompany.com/magazine/133/as-the-world-turns.html>
6. Trickle-up innovation: can the developing economies be the catalyst for recovery?/ Matthew Moore: <http://www.improvementandinnovation.com/features/articles/trickle-innovation-can-developing-economies-be-catalyst-recovery>
7. Идеялист 18: <http://management.web-standart.net/issues/2008/7/1231/>

Г. В. Самойленко (ф-т економіки та управління, I курс)

ПОНЯТТЯ «ІМІДЖ» ТА «ЕТИКЕТ» У СФЕРІ БІЗНЕСУ

Тема «іміджу» та етикету у сфері бізнесу є актуальною як у теоретичній, так і практичній площині, а це підтверджується виникненням та бурхливим розвитком нової галузі прикладного знання — етики бізнесу.

Такі етичні напрямки, як утилітаризм, деонтологічна етика (етика обов'язку), «етика справедливості» визначають особливості трьох основних підходів щодо моральних проблем у бізнес-етиці. З 1970-х років XX ст. у цивілізованих країнах, зокрема США, Західній Європі етика бізнесу існує як наукова дисципліна, що досліджує у відповідному вимірі менеджмент, економіку, стратегічне планування, фінанси, облік, маркетинг. До сфери етики бізнесу відносяться проблеми взаємовідносин корпоративної та універсалістської етики, соціальної відповідальності бізнесу, а також питання прикладного характеру, до яких відноситься тема «іміджу» та етикету.

У перекладі з англійської мови бізнесмен — «ділова людина», а точніше — «людина справи». Іншими словами, бізнесмен володіє не лише фізичним, але й людським та соціальним капіталом, він є людиною компетентною, що неухильно виконує свої зобов'язання. Такі поняття, як пунктуальність, обов'язковість, компетентність є необхідною умовою успіху бізнесмена.

На пострадянському просторі, зокрема, в Україні бізнесмени часто не дотримуються зобов'язань, дозволяють собі порушувати морально-етичні та правові норми та закони. Так з'являється образ «нового українця», що сколотив свій капітал на спекулятивних операціях, на злочинах, обмані людей і держави, бо «тіньова економіка», корупція не сприяють модернізації, розвитку підприємницької культури.

Економіка України потребує «справжніх українців»: порядних і компетентних людей, для яких патріотизм і професіоналізм не є зовнішніми поняттями, а внутрішньо-поєднаними рисами. Необхідним є формування ділових людей сучасного типу, відповідальних професіоналів, що знають свою місію, створили новий імідж.

У сучасному динамічному світі імідж, як основа враження про людину, відіграє важливу роль у ділових стосунках. Учені Гарвардського університету простежили закономірність: людина, при оцінці свого співрозмовника 55 % уваги звертає на його зовнішній вигляд; 38 % на те, як він говорить і лише 7 % на те, що він говорить.

Імідж (англ. image — образ) — цілеспрямовано сформований образ кого-небудь, переважно в рекламних цілях. Основними складовими іміджу ділової людини мають бути: солідність і впевненість у собі; діловитість і привабливість; порядність, що вселяє довіру та ін. Для сучасного бізнесмена всі ці складові є надзвичайно важливими. Варто вміти гармонійно поєднувати їх, уникаючи дисбалансу між іміджем і етикетом.

При створенні індивідуального стилю украї важливо враховувати сполучення кольорової гами, форми і пропорцій аксесуарів, силуетної лінії одягу, кольору і фактури, волосся і безліч інших нюансів. На жінці повинен бути діловий костюм, що відповідає ситуації, зачіска, діловий макіяж, акуратний манікюр і доглянуте взуття.

Правил для створення особистого неповторного іміджу є дуже багато. З їх використанням можна створити необхідний образ, представити себе у бажаному світлі. Професійно формуванням іміджу займається іміджмейкер, а розробкою індивідуального стилю — стиліст.

Отже, діловий імідж — багатогранне поняття, головними складовими якого є: зібраність, пунктуальність, строгість, консерватизм, стабільність, благополуччя, стриманість, оперативність, акуратність.

Перше, що кидається в очі — це обкладинка. Вона має бути достойною і відповідати змісту. Як то кажуть, зустрічають по одягу, в нашому випадку по іміджу, проводжають по розуму, в нашому ж випадку по етикету. Саме ці дві складові справляють найважливіше враження на партнера, саме вони впливають на вибір щодо довіри та майбутньої співпраці.

Загальні принципи культури поведінки конкретизуються основними вимогами етикету: ввічливість, коректність, делікатність, скромність, природна поведінка, точність, обов'язковість. Для ділової людини строге дотримання цих правил — основа досягнення успіху.

Ввічливість — доброзичливість, привітність — це золотий ключ, що відкриває людські серця. Адже якщо ти сам будеш добрим, людяним, то варто сподіватись на таке саме ставлення і до себе.

Діловий етикет, порівняно з побутовим, більш офіційний, особливе значення у ньому мають тактовність і делікатність. Делікатність — чутливе, тонке, ставлення до оточуючих, до їх почуттів. Тактовність — відчуття міри, яке необхідно дотримувати в особистих і службових стосунках.

Дуже важлива вимога етикету — скромність. Вона свідчить про цілісність особи, її різносторонній внутрішній світ, уміння володіти собою.

Найважливіша для ділового етикету вимога — точність і обов'язковість. Люди, що цінують час, вважають неточність за непристойність. Партнер, який виявився необов'язковим, обманув, перестає бути партнером.

У діловій сфері дуже важливо дотримуватись норм службової субординації, що визначається ієрархічністю, обов'язковому підпорядкуванню молодших старшим, правилами службової дисципліни, розподілом трудових обов'язків. Етикет у сфері бізнесу постає як набір писаних і неписаних правил поведінки, а порушення зазначених стандартів заважає нормальному розвитку бізнесу. Етика бізнесу набула легітимності у цивілізованому світі, як навчальна дисципліна вона викладається у відповідних навчальних закладах, а це означає, що подібний досвід варто впроваджувати і в Україні.

О. М. Сергійчук (факультет інформаційних систем і технологій,
V курс)

ЗАСОБИ АНАЛІЗУ ДАНИХ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ФРАКТАЛІВ

В другій половині нашого століття в природознавстві відбулися фундаментальні зміни, які породили так звану теорію самоорганізації, або синергетику. Принципи нелінійності і альтернативи вибору розвитку будь-якого процесу, розвитку системи реалізується і при побудові фракталів.

Можна сказати, що фрактали як моделі застосовуються у тому випадку, коли реальний об'єкт не можна представити у вигляді класичних моделей. А це означає, що ми маємо справу з нелінійними зв'язками і недетермінованою природою даних. Фрактали

дозволяють набагато спростити складні процеси і об'єкти, що дуже важливе для моделювання; описати нестабільні системи і процеси і, найголовніше, передбачити майбутнє таких об'єктів.

Фрактал — самоподібна структура, чиє зображення не залежить від масштабу. Це рекурсивна модель, кожна частина якої повторює в своєму розвитку розвиток всієї моделі в цілому. В основному фрактали ділять на геометричні, алгебра і стохастичні [3].

Геометричні фрактали найбільш зрозумілі. У двовірному випадку їх отримують за допомогою деякої ламаної (або поверхні в тривірному випадку), званої генератором. За один крок алгоритму кожен з відрізків, складових ламану, замінюється на ломану-генератор, у відповідному масштабі. В результаті повторення цієї процедури безліч разів, виходить геометричний фрактал [1].

Алгебраїчні фрактали відносяться до найбільшої групи. Отримують їх за допомогою нелінійних процесів у n -вірних просторах. Найбільш вивчені двовірні процеси.

Стохастичні фрактали утворюються в тому випадку, якщо в ітераційному процесі випадковим чином міняти які-небудь його параметри. При цьому виходять об'єкти дуже схожі на природні — несиметричні дерева, порізані берегові лінії і так далі. Двовірні стохастичні фрактали використовуються при моделюванні рельєфу місцевості і поверхні моря [2].

Фрактали використовуються в генерації зображень природних об'єктів, механіці рідин, біології, моделюванні популяцій, біосенсорних взаємодіях, моделюванні процесів життєдіяльності організму, створенні фрактальних антен, стисненні зображень, технічному аналізу ринків Forex.

На основі теорії фракталів розроблено програми, які використовуються для аналізу даних. Серед них:

1. Ultra Fractal — мабуть, найпотужніша програма, призначена для створення і анімації зображень по фрактальному алгоритму;
2. Fractal Explorer — одна з кращих на сьогоднішній день програм для створення зображень фракталів;
3. IFS Builder 3d — побудова і анімація тривірних фракталів IFS (Windows, Linux);
4. XAOS — багатоплатформенний генератор фракталів, дозволяє наближати і видаляти картинку в реальному часі;
5. Fractal: Intelligence 2.5 RealTime Edition, розроблена компанією Fractal Edge [3].

Розглянемо програму Fractal: Intelligence 2.5. На відміну від традиційних систем візуалізації даних, ця система надає можливість отримати загальне бачення, проміжні висновки та основні

деталі в той самий час. Відображаючи повний зміст кожної частини цілого таким чином дозволяє приймати рішення, завдяки важливим взаємозв'язкам, які непомітні на перший погляд.

Fractal:Intelligence дозволяє відображати на екрані від кількох тисяч до кількох мільйонів елементів. Програма більш функціонально відображає данні, ніж, скажімо, електронна таблиця або ієрархічне дерево. Така швидкість та функціональність збільшує продуктивність роботи з даними.

Програма дозволяє завантажувати дані з файлів Excell, та аналізувати їх. Fractal:Intelligence відтворює дані у вигляді фрактальних кіл. Всі кола мають однакову структуру (рис. 1).

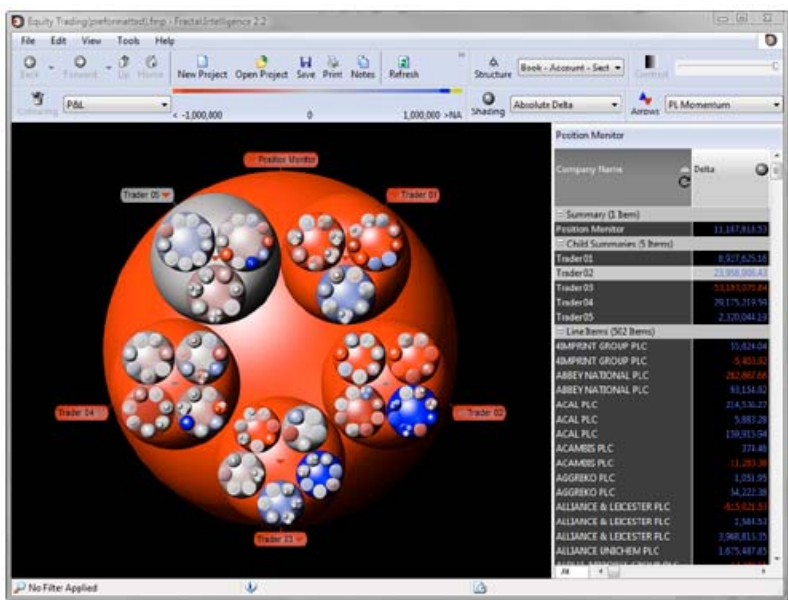


Рис. 1. Вигляд робочого вікна програми Fractal:Intelligence

Кожне коло відображає певну однорідну сукупність даних. Для кожного кола відображаються математичні підсумки показників, які введенні для цієї сукупності даних (максимальне, мінімальне, середнє значення, сума), також відображаються назви елементів, що входять до цієї сукупності даних. Наприклад, якщо перша сукупність даних відповідає за дані торгових оборотів України з країнами Європи, то до цієї сукупності входять такі елементи: (Англія, Франція, Італія і т.д.). Торгові обороти Украї-

ни з країнами Європи також відображаються у вигляді фракталів — кіл, у складі яких можуть також бути інші фрактали. Фрактальна структура дозволяє наочно відображати склад даних та підсумкову інформацію по них [4].

Фрактали з одного боку — складні (що містять безліч елементів), з іншого боку — побудовані по дуже простих законах.

Література

1. *Кроновер Р. М.* Фрактали и хаос в динамических системах. Основы теории. — М.: Постмаркет, 2000. — 352 с.
2. *Мандельброт Б.* Фрактальна геометрія природи. — М.: Інститут комп'ютерних досліджень, 2002.
3. Матеріали из Вікіпедії — вільної енциклопедії. <http://wikipedia.org>.
4. Матеріали з сайту <http://www.fractaledge.com/>

В. М. Сілецька (юридичний факультет, I курс)

ОСНОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ІНВАЛІДІВ В УКРАЇНІ

За статистикою в Україні понад 3 млн інвалідів, що становить близько 7 % населення України. Проте ця цифра не зовсім достовірна, оскільки багато людей з інвалідністю з суб'єктивних причин не отримують офіційного статусу інваліда. На кінець 2004 р. в Україні налічується майже 136 тис. дітей-інвалідів. Я обрала дану тему, щоб ще раз нагадати всім, що не потрібно повністю зациклюватись на собі і вважати, що ви знаходитесь у найгіршій ситуації, з якої немає виходу. Я хочу нагадати, що навколо нас знаходяться мільйони людей, які обмежені у своїх можливостях і потребують нашої допомоги.

Щороку 3 грудня у Всесвітній день інвалідів світова спільнота, уряди цивілізованих країн, звертаючи посилену увагу на проблеми інвалідів, роблять особливий акцент на аналізі вирішення важливих питань їх тотальної бар'єрності, правової захищеності, питань отримання ними освіти та працевлаштування. Дана робота буде цікавою не лише інвалідам, а й звичайним людям, які оточують нас, адже знаючи закон і права інвалідів вони намагатимуться допомогти в захисті їхніх прав і реалізації обов'язків.

На міжнародному рівні питанню інвалідності приділяється дуже багато уваги, так як за оцінками експертів, на планеті зараз

до 650 млн інвалідів. Інваліди утворюють «найбільшу меншину в світі» і, поза сумнівом, знаходяться серед найбільш маргіналізованих і ізольованих категорій населення в світі. Чинниками, які сприяють такому стану речей, є бідність (за оцінками Всесвітнього банку серед людей, що живуть у бідності, 20 % складають інваліди), низький рівень освіти, обумовлений ізоляцією і дискримінацією, а також фізичні, матеріально-технічні і системні бар'єри на шляху інвалідів до отримання роботи. Найбільше цим питанням займається Організація Об'єднаних Націй. Діяльність Генеральної Асамблеї ООН відома нам такими Резолюціями: «Декларація соціального прогресу і розвитку», «Декларація про права інвалідів». До цього списку маємо повне право віднести Європейський кодекс соціального забезпечення та Європейську соціальну хартію, які були підписані в Страсбурзі. 13 грудня 2006 року Генеральна Асамблея ООН прийняла першу в XXI столітті нову конвенцію ООН з прав людини — Конвенцію ООН про права інвалідів. Це дає системі ООН в Україні можливість і в той же час обов'язок розвинути наші зусилля у сфері захисту прав інвалідів.

У результаті проведення Міжнародного року інвалідів (1981 р.) була прийнята Всесвітня програма дій відносно інвалідів — політична програма сприяння правам інвалідів. Генеральна Асамблея проголосила 3 грудня Міжнародним днем інвалідів.

Інвалідом є особа зі стійким розладом функцій організму, зумовленим захворюванням, наслідком травм або з уродженими дефектами, що призводить до обмеження життєдіяльності, до необхідності в соціальній допомозі і захисті. Інвалідність як міра втрати здоров'я визначається шляхом експертного обстеження в органах медико-соціальної експертизи Міністерства охорони здоров'я України¹.

Аналогію даним принципам маємо і в державному законодавстві. Я маю на увазі розділ другий закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», який має назву Державні органи України, які здійснюють державне управління в галузі забезпечення соціальної захищеності інвалідів. Положення про Фонд соціального захисту інвалідів затверджується Кабінетом Міністрів України з урахуванням пропозицій всеукраїнських громадських організацій інвалідів. Підприємства, установи, організації, фізичні особи, які використовують найману працю, зобов'язані виділяти та створювати робочі місця для працевлаштування інвалідів, у тому числі спеціальні робочі місця, створювати

¹ Закон України про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні»: ст. 2, ст. 3.

для них умови праці з урахуванням індивідуальних програм реабілітації¹.

Ще одним важливим сектором діяльності держави є реабілітація інвалідів та дітей з функціональними обмеженнями. Так, на виконання Національної програми професійної реабілітації та зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями на 2001—2005 роки, затвердженої Указом Президента України від 13 липня 2001 року № 519/2001, створено центри раннього втручання і соціальної реабілітації дітей інвалідів, центри професійної, медичної та соціальної реабілітації осіб з обмеженими фізичними можливостями у містах з чисельністю населення понад 50 тис. чоловік. За період з 2002 року започатковано діяльність Всеукраїнського центру професійної реабілітації інвалідів (Київська область, смт. Лютіж), утворено Державний комплекс ранньої соціальної реабілітації дітей-інвалідів (м. Миколаїв), введено в експлуатацію Національний центр параолімпійської і дефлімпійської підготовки та реабілітації інвалідів (м. Євпаторія)².

У жовтні 2005 року було прийнято Закон України «Про реабілітацію інвалідів в Україні», розроблений за підтримки Кабінету Міністрів України та за участю чисельних громадських організацій інвалідів. Даним законом сформульовано основні принципи державної політики у сфері реабілітації інвалідів, визначено види і форми реабілітаційних заходів, типи реабілітаційних установ, їх повноваження і відповідальність за якість реабілітації інвалідів.

Державна політика України у сфері реабілітації інвалідів:

- забезпечує координованість системи реабілітації, що реалізується через своєчасність, безперервність та комплексність відновлювальних заходів і методик;
- регламентує правові, економічні, соціальні умови надання інвалідам, дітям-інвалідам реабілітаційних послуг з урахуванням їх функціональних можливостей, технічних та інших засобах реабілітації;
- гарантує матеріально-технічне, фінансове, кадрове і наукове забезпечення системи реабілітації;
- визначає умови для відновлення або здобуття трудових навичок, отримання освіти, професійної перепідготовки і працевлаштування;

¹ Розділ IV закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів України» — Працевлаштування, освіта і професійна підготовка інвалідів.

² Всеукраїнське громадське соціально-політичне об'єднання «Національна асамблея інвалідів України» — Реабілітація інвалідів в Україні: Збірник нормативно-правових документів відповідно до Закону України «Про реабілітацію інвалідів в Україні», випуск 1. — Київ, 2007.

- формулює вимоги до об'єктів соціальної інфраструктури та інформації для створення безперешкодного доступу до них інвалідів шляхом усунення перешкод; сприяє участі громадських організацій, у тому числі громадських організацій інвалідів, у формуванні і реалізації державної політики у цій сфері.

Реалізація державної політики у сфері реабілітації інвалідів покладається на органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, які у співпраці та партнерстві з громадськими організаціями інвалідів забезпечують розробку і виконання програм для запобігання виникненню інвалідності, компенсації вад і розладів функцій організму особи, створення умов для їх усунення шляхом медичної, психолого-педагогічної, психологічної, фізичної, професійної, трудової, фізкультурно-спортивної, соціальної реабілітації інвалідів, дітей-інвалідів. З цього питання ми маємо досить добре законодавче підґрунтя, бездоганні теоретичні матеріали та планування, але ми не можемо все це гідно втілити в життя. Зараз важко говорити про точне виконання відповідних державних органів своїх функцій, адже в країні криза і нестабільна політична ситуація. Я вважаю що «хаос» у сфері охорони загальнолюдських прав залежить не від законодавчої бази, а від тих осіб очолюють відповідні державні органи і при цьому не в змозі виконати ті завдання, що закріплені цим же законодавством. Я на діюсь, що через кілька років все владнається і Конвенція ООН про права інвалідів стане звичайним і зрозумілим усім явищем, а слово «інвалід» не викликатиме страху і відрази.

Література

1. Всеукраїнське громадське соціально-політичне об'єднання «Національна асамблея інвалідів України» — Реабілітація інвалідів в Україні: Збірник нормативно-правових документів відповідно до Закону України «Про реабілітацію інвалідів в Україні», випуск 1. — К., 2007.
2. Всесвітня програма діяльності відносно інвалідів.
3. Збірник нормативно-правових актів щодо соціального захисту інвалідів на замовлення Всеукраїнської спілки громадських організацій «Конфедерації громадських організацій інвалідів України». — К., 2007.
4. Збірник нормативно-правових актів України щодо діяльності центрів реабілітації дітей з функціональними обмеженнями. — К.: Соцінформ, 2004.
5. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» від 21 березня 1991р. № 875 XII.
6. Закон України «Про реабілітацію інвалідів в Україні» від 06 жовтня 2005року № 2961 IV.

7. Конвенція ООН «Про права інвалідів» / Резолюція Генеральної Асамблеї ООН № 61/106, прийнята на шістдесят першій сесії ГА ООН.

8. Соціальне партнерство: Всеукраїнський спеціалізований журнал з проблем інвалідності. — Спецвипуск / Січень 2006.

9. Соціальне партнерство: Всеукраїнський спеціалізований журнал з проблем інвалідності. — № 1—2 січень / лютий 2007.

10. Наказ міністерства праці та соціальної політики України від 13.02.2007 р. № 48 «Про затвердження типового положення про центр соціальної реабілітації дітей інвалідів.»

Д. І. Скляренко, М. І. Горбань (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

РЕКЛАМНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РЕАЛІЗАЦІЮ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Інтенсивний розвиток ринку страхових послуг в Україні спонукав страхові компанії постійно розширювати ринок збуту, що стало неможливим без розвитку рекламного сектору.

Починаючи з 2008 р., коли глобальна фінансова криза торкнулася економіки України і ринку страхових послуг, зокрема, стало питання про скорочення витрат страхових компаній з метою підтримання платоспроможності компаній. Також важливо відмітити, що українські страхові компанії відчули на собі проблему перенасичення рекламної площі і зрозуміли, що механічне збільшення обсягів реклами зовсім не гарантує успіх. Саме тому важливим питанням у діяльності страхових компаній на даний момент є оцінка ефективності реклами пропонованих ними страхових продуктів.

При визначенні ефективності рекламної кампанії страхової послуги доцільно користуватися наступним алгоритмом:

- 1) обґрунтування мети рекламної кампанії;
 - 2) оцінка ефекту рекламної кампанії;
 - 3) визначення економічної ефективності рекламної кампанії
- [1, с. 16].

На даний момент в українській практиці використовуються два види оцінки ефективності реклами страхових послуг:

- ✓ оцінка комунікативної ефективності;
- ✓ оцінка фінансової ефективності.

Відповідно, оцінка комунікативної ефективності визначає «ефект рекламної кампанії» (другий етап алгоритму), а оцінка фінансової ефективності відповідає третьому етапу дослідження.

Оцінка комунікативної ефективності реклами страхового продукту є найбільш широко розповсюдженою в Україні.

При цьому виділяються наступні об'єкти виміру ефективності:

- ✓ охоплення цільової аудиторії рекламною кампанією (Rating);
- ✓ знання рекламного бренду страхової послуги (трендове моделювання);
- ✓ намір придбати рекламований страховий продукт (регресійний аналіз) [1, с. 17—18; 3, с. 60].

Складність комунікаційного підходу до оцінки ефективності реклами страхової послуги полягає в тому, що всі вище перелічені показники тісно пов'язані з відчуттями споживачів, які мають тенденцію до частої зміни. Враховуючи сучасну фінансово-економічну кризу, коли настрої населення змінюються кожного дня, так як залежать від інформаційної асиметрії у ЗМІ, нестабільної політичної ситуації та інших важливих факторів, доцільніше звернутися до фінансового підходу оцінки ефективності.

У вітчизняній науковій літературі відсутнє обґрунтування системи показників, що характеризують економічну ефективність реклами страхових послуг. Справа в тому, що у разі, якщо відділом реклами не доведена ефективність, інвестування коштів у рекламу страхової послуги у наступних періодах збільшить збитки страхової компанії, що неприпустиме в сучасній економічній ситуації в Україні.

При оцінці фінансової ефективності реклами страхових послуг доцільно використовувати моделі кінцевої ефективності:

- ✓ модель оцінки вартості бренду страхової компанії чи її послуги (Interbrand);
- ✓ модель тестування продаж страхових послуг;
- ✓ модель оцінки інвестиційної привабливості реклами страхових послуг (ROI Marketing) [3, с. 61].

Варто нагадати, що відповідно до теорії Д. С. Сінка можна виділити 6 основних чинників ефективності реклами страхової послуги, її необхідності та доцільності: дієвість, економічність, якість, продуктивність, прибутковість, доцільність, нововведення [2, с. 131].

Важливість ефективної рекламної діяльності страхової компанії полягає в тому, що рекламна діяльність є інструментом досягнення стратегічних цілей страхової компанії. Процес реалізації стратегічних завдань відбувається як унаслідок прямої дії реклами, так і опосередкованих факторів і прийомів, що за своєю суттю не є рекламою.

В ході дослідження було виявлено, що в теорії оцінки фінансової ефективності реклами страхової послуги виділяють велике

різноманіття методів. Проте існує проблема відсутності відображення причинно-наслідкових зв'язків у цих моделях.

Підводячи підсумки, варто зазначити, що ефективність рекламної діяльності у страховій компанії має бути виражена в її результативності, так як відображає внутрішні процеси у страховій компанії та її взаємодію із зовнішнім середовищем.

Література

1. Кочкіна Н. Оцінка ефективності рекламної кампанії: вдосконалення наявної методики // Маркетинг в Україні. — 2007. — № 5. — С. 16—18.
2. Оністрат О. В. Ефективність рекламної діяльності підприємств // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 7. — С. 127—131.
3. Роденко Д. Оценка эффективности рекламных кампаний: путь разумного вложения средств // Маркетинг и реклама. — 2007. — № 7—8. — С. 59—64.

А. О. Соколовський (ф-т міжнародної економіки та менеджменту,
II курс)

АЛЬТЕРНАТИВНА ГРОШОВА МЕХАНІКА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ МЕЗОСЕРЕДОВИЩЕМ

Постановка проблеми (актуальність). Сучасна економіка перебуває у стані системної кризи, в основі якої лежать структурні диспропорції. Серед них, у першу чергу, дається взнаки монетарно-товарна незбалансованість, що виникає через постійне примноження грошової маси та стримування її оборотності, спричиненої зростанням кредитних боргів. Така заборгованість постійно зростає і накопичується, рухаючись за експонентальною функцією. Кредитні гроші втрачають зв'язок з виробництвом матеріальних благ і таким чином починають перевищувати критичну масу, спричиняючи глобальної процеси фінансової кризи.

Аналіз досліджень і публікацій. Усі ці недоліки виклав і переосмислив німецький економіст та підприємець Йохан Сильвіо Гезелл на початку XX ст. у своїй праці «Природний економічний порядок» («Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld», 1916). На відміну від свого попередника К. Маркса він вбачав вихід не у класовій боротьбі та перерозподілі засобів виробництва, а у модифікації грошово-кредитної системи.

В основі його теорії «вільної економіки» або «вільних грошей» («Freigeld») лежить уявлення про те, що гроші повинні бути «інструментом обміну і більш нічим». На думку Гезелля, традиційні форми грошей надзвичайно неефективні, бо «зникають з обігу щоразу, коли в них виникає підвищена потреба, та затоплюють ринок у той момент, коли їх кількість і без того надлишкова». У сучасній формі гроші стали супертоваром, бо можуть примножуватись без зусиль зі сторони свого власника, що і обґрунтовує їх незацікавленість в обслуговуванні ринку традиційних товарів і послуг, звідки вони вилучаються для самозадоволення — будь то у формі термінових депозитів, коштовних паперів, облігацій, опціонів та ін. Тоді, для потреб товарного ринку, виникає потреба збільшення грошової маси, що викликає інфляцію, яка, в свою чергу, впливає на оборотність грошей.

Концепція вільних грошей була реалізована у часи Великої Депресії на початку 30-х років у австрійському містечку Вергелі, якому вдалося викарбатися з боргової ями та подолати безробіття. Більше того, цей досвід, у скрутний для Європи час, зацікавив багато інших міст, на що, в свою чергу, зреагував фашистський уряд Долфуса, який заборонив використання регіональної валюти.

Метою даної статті є на основі аналізу причин кризових явищ запропонувати стратегічні інструменти їх подолання на рівні мезосередовища (регіону або кластера).

Викладення основного матеріалу. Вищезазначена концепція Гезелля полягає у створенні альтернативної грошової системи регіону:

1. У певному регіоні вводиться власна валюта, що існує паралельно з національною, і використовується тільки в межах цього регіону. Ці гроші можна покласти на рахунок, інвестувати або витратити, проте їх не можна примножувати.

2. Обмін національної валюти на регіональну проходить через муніципальні каси за курсом 1:1.

3. Для введення регіональних грошей необхідна згода лише двох сторін: робітників, що будуть одержувати в них зарплатню, та підприємців, що будуть приймати їх в якості оплати за товари та послуги.

4. Регіональні гроші є платною послугою, за користування ними потрібно сплачувати податок. Кожні три місяці гроші будуть втрачати 2 % своєї минулої вартості. У готівкових грошах це можна реалізувати за рахунок марочної системи, тобто раз на тиждень необхідно наклеїти марку вартістю 2 %, без якої банкно-

та не буде дійсною. У безготівкових грошах цей процес набагато легший, бо відбувається сам по собі завдяки комп'ютерним системам. Таким чином, за рік регіональні гроші втрачають 8 % своєї вартості, цей процес дістав назву демерредж.

5. Таким чином гроші стають інструментом задоволення товарного ринку, бо зберігати їх немає сенсу через те, що вони втрачуть свою цінність. Люди починають активно їх витрачати, що слугує зростанню оборотності на ринку товарів, яка в свою чергу призводить до зростання виробництва. Як результат зростають заробітна плата, валовий продукт, ціни залишаються стабільними.

6. Депозити, як і кредити, є безпроцентними.

7. Зворотній обмін регіональних грошей на національні відбувається з комісією у 5 %. З них 2 % йде на адміністрування проекту і 3 % на користь спілки регіону.

У новітній історії ця система була введена у ряді міст у Німеччині і Австрії. Вперше це відбулося у м. Прін, Баварія в січні 2003, регіональні гроші дістали назву Кімгауер (Chiemgauer). За динамікою свого розвитку регіон займає провідне положення, його економічні показники за 5 років зросли у рази. Такі темпи не результат сприятливої кон'юнктури, так як у порівнянні вони значно випереджають загально німецькі, а системних змін у монетарній політиці.

Висновки. Система вільної економіки пройшла тривалу перевірку і виправдала себе. Результати статистичних досліджень демонструють стрімке зростання реального сектору. Такий досвід може бути впроваджений і в Україні. Деякі регіони мають значний економічний потенціал, але не в змозі реалізувати його через проблеми фінансової системи. Все, що необхідно для впровадження вільних грошей, — це ініціатива регіональних підприємців і місцевого самоврядування, та невтручання з боку держави та національного банку. На мою думку, дана система має всі шанси укріпитися та поширитися в Україні. Її можна застосовувати як і до всебічно розвинутих регіонів, як, наприклад, Кам'янець-Подільський, в якому переважає туристичний кластер поряд з сильною харчовою, будівельною промисловістю, так і в депресивних районах, що потребують стимулювання виробництва. Вільна економіка розвиває перш за все внутрішній ринок регіону, який наразі перебуває в Україні у нерухомому становищі. Але необхідно враховувати інтереси Національного банку у монопольному друкуванні грошей, та не поширювати регіональні валюти у масштабах, що цьому загрожують.

Література

1. Йохан Сильвио Гезелл. Природний економічний порядок: <http://www.geokey.de/literatur/doc/neo.pdf>
<http://www.demandandsupply.ru/gesell.html>
2. Стаття про вільні гроші м. Вергель: http://rosomaha.mylivepage.com/wiki/384/164_Економ
3. Сучасні системи вільних грошей:
Сторінка загальної інформації по регіонах: <http://www.regiogeld.de>
Сторінка регіону Кімгау: <http://www.chiemgauer.info/>
4. Федеральний комітет статистики Німеччини: <http://www.destatis.de>

Р. В. Сотніков (фінансово-економічний ф-т, III курс, 8 група)

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Іпотека — це застава (gage — французькою мовою) «мертвого» (mort) активу (земельної ділянки або іншої нерухомості).

Іпотечне кредитування під заставу землі набуло поширення ще у 19 столітті, і по суті було і є джерелом працюючого капіталу. Для цього виду фінансування характерні короткостроковість, низьке співвідношення розміру кредиту до оціночної вартості предмету застави, високими кредитними та політичними ризиками, базується на консервативних оцінках розміру врожаю та цін на нього. Іпотечне кредитування при купівлі житла (яке йде під заставу) сьогодні є домінуючим: 80 % іпотечного фінансування у розвинутих країнах. Низький ризик в умовах стабільної економіки дає можливість надавати довгострокові кредити з високим співвідношенням розміру кредиту до вартості іпотеки. Ця послуга (продукт) базується на оціночній вартості та на очікуваному доході від виконаних робіт, має масовий характер, низьку маржу.

1996 року компанія «Київміськбуд» спільно з акціонерним комерційним банком «Аркада» почали випускати цільові житлові облігації для залучення коштів населення і побудову за них житла. Так, по суті, було зроблено перший крок до зародження іпотечного житлового кредитування в Україні. Після здачі першого будинку, спорудженого в такий спосіб, у лютому 1996 року АКБ «Аркада» спільно з компанією «Київміськбуд» перейшли на іншу схему залучення коштів населення в житлове будівництво. Це

були так звані цільові інвестиційні контракти. Потім почав використовуватися такий інструмент, як надання кредитів громадянам на будівництво житла під його заставу. Активно програми іпотечного кредитування в Україні (у першу чергу, кредити для придбання житла) почали розвиватися з 2000 року.

Щодо законодавства, яке регулює іпотечні відносини в Україні, то слід відзначити деякі моменти. Закон України «Про іпотеку» вважається одним із найпрогресивніших на теренах Східної та Центральної Європи. Цей Закон вирішує низку проблем, що значно поліпшує практичне застосування іпотеки і дозволяє уніфікувати правила її здійснення із загальноприйнятими міжнародними стандартами. Згідно із Законом України «Про іпотеку» дозволяється передавати в іпотеку землі сільськогосподарського призначення і об'єкти незавершеного будівництва. Законом регламентовано і позасудову процедуру звернення стягнення на предмет іпотеки, яка дозволяє кредиторі швидко й ефективно задовольнити свої вимоги. В процесі розробки і подання до Верховної Ради України також знаходяться законопроекти щодо створення кредитних бюро (доступної для кредиторів бази даних щодо кредитоспроможності потенційних позичальників) і порядку випуску та обігу іпотечних цінних паперів.

Щодо аграрної іпотеки в Україні, то вона ще не почала розвиватися. Необхідною передумовою переходу до земельної іпотеки є наявність розвиненої системи власності на землю. Адже, згідно із законом «Про іпотеку», іпотека не поширюється на земельні ділянки, що знаходяться в комунальній і державній власності до ухвалення рішення про їх приватизацію. Приблизно 27 мільйонів гектарів сільськогосподарських угідь потребують вкладень. Та навіть при отриманні іпотечного кредиту, існуватимуть значні ризики. Насамперед, це загроза втрати власності на землю сільськогосподарськими виробниками при неспроможності повернення іпотечного кредиту. Вона посилюється і через надмірну роздрібленість земельної власності в Україні. Також існує проблема забезпечення достовірних цін на земельні ділянки. В даний час в Україні діє мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення.

Ринок іпотечного кредитування знаходиться зараз в стадії розвитку. Для більшого росту іпотеки перешкоджає ряд проблем, що стосуються законодавства та соціально-економічного потенціалу країни в цілому. В Україні зараз у спорудження житла бюджетні кошти майже не вкладаються, тому основними інвесторами виступають громадяни. За оцінками спеціалістів, сьогодні

претендувати на участь в програмах іпотечного житлового кредитування можуть від 6 до 15 % населення.

З 2006 року значними темпами почала збільшуватися частка кредитів фізичним особам у загальному кредитному портфелі банкам. Станом на липень 2008 року іпотечні кредити складають значну частку в кредитуванні індивідуальних клієнтів. До початку фінансової кризи українські банки могли вільно залучати за кордону фінансові ресурси під 4—5 % річних, і продавати їх в Україні за 10—11 % річних. Проблема була лише в тому, що кредити залучалися на терміни 3—5 років, а видавалися — на 10—20 років. Українські банки вирішували такі проблеми за рахунок рефінансування отриманих кредитів новими з такими ж, а інколи і нижчими ставками.

Негативною стороною українського ринку житлового іпотечного кредитування є тенденція до поступового збільшення частки кредитів, які надаються в іноземній валюті (приблизно 24 % кредитів видаються в гривні). У 2008 році спостерігалось зменшення рівня валютизації на іпотечному ринку України, що було пов'язано з переходом ринку на розрахунки в національній валюті у зв'язку з падінням курсу долара. Однак, у IV кварталі 2008 р. дефіцит гривневих ресурсів та різке підвищення курсу іноземних валют відносно гривні призвели до зменшення частки гривневого сегмента. З усіх діючих банків на території України лише близько третьої частини займаються програмами іпотечного кредитування. Більшість з них є дочірніми компаніями закордонних фінансових груп, про що свідчить статистика виданих кредитів, і мають загальну долю ринку в 56,6 %.

Нині економічна ситуація в Україні є такою, що більшість людей не можуть задовольнити своїх побутових потреб за рахунок лише заробітної плати, яка часто не перевищує прожиткового мінімуму. У 2007 році іпотечний ринок залишався одним з найбільш динамічних та перспективних сегментів кредитування в Україні. Темпи іпотечного кредитування дорівнювали 110 %, а станом на 1.01.2008 загальний іпотечний портфель банків досяг позначки 57,2 млрд грн або 9 % від ВВП за орієнтовною оцінкою. Вплив світової фінансової кризи та різке падіння гривні наглядно продемонстрував нездатність вітчизняної банківської системи протистояти її викликам, мобільно пристосовуватись до постійно змінюваних ринкових умов, проявив потенційні ризики її дестабілізації. Чекаючи повернення ліберальних умов від банків, якими вони тішили українців на початку 2008 року, доведеться щонайменше до початку 2010 р.

Література

1. Закон України «Про іпотеку» від 5 червня 2003 року № 898-IV // Відомості Верховної Ради. — 2003. — № 38. — С. 313.
2. Євтух О. Банк «Аркада»: досвід роботи і його значення // Вісник НБУ. — 2002. — № 2. — С. 25—27.
3. Корінець Р. Деякі проблеми розвитку іпотечного кредитування сільського господарства // Українське комерційне право. — 2002. — № 2. — С. 49—58.
4. Лагутін В. Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування // Фінанси України. — 2004. — № 1.
5. Ткаченко О., Заруцька О. Проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні // Вісник НБУ. — 2004. — № 9. — С. 5—7.

Т. О. Степаненко (юридичний факультет, IV курс)

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Сьогодні Україна стоїть на шляху прийняття важливого рішення — визначення власної стратегічної ролі і місця у світовому поділі праці. Глибокі системні проблеми у зв'язку із економічною та політичною кризою в державі у поєднанні зі світовою фінансово-економічною кризою ставлять під загрозу усі надбання економіки нашої держави за часи її незалежності. Між тим, абсолютно зрозуміло, що подолання зазначених проблем та взагалі майбутній розвиток нашої країни неможливі без розуміння та закладення основ формування сучасних чинників конкурентоспроможності національної економіки, яка і визначить роль України у світогосподарських зв'язках.

Конкурентоспроможність — це спроможність країни формувати привабливий образ країни у процесі створення національного багатства, що також потребує підтримки балансу економічних і соціальних інтересів населення з урахуванням при цьому. інституційної системи цінностей і традицій конкретної країни [6. с. 24].

Як суб'єкт міжнародних економічних відносин Україна має свідомо входити до системи світових господарських зв'язків з метою якнайефективнішого використання усіх їхніх можливостей та підвищення рівня конкурентоспроможності. Однак на практиці конкурентоспроможність національної економіки поки

що постійно знижується. Для визначення перспектив України у відносинах з торговим партнерами варто проаналізувати процеси, що безпосередньо впливають на конкурентоспроможність.

З точки зору ресурсо-економічного потенціалу Україна посідає гідне місце за розмірами економіки. Маючи вигідне економіко-географічне положення (центр Європи), Україна володіє розгалуженими транспортними комунікаціями (авіаційним, автомобільним, залізничним, морським, річковим, трубопровідним та ін. видами транспорту). Країна має галузі: машинобудування, радіоелектронна промисловість, авіа- та суднобудування, металургія, хімічна, легка, харчова промисловість. Україна володіє значними мінерально-сировинними запасами, у тому числі унікальними родовищами, а також значним науково-технічним потенціалом.

Проте сучасні процеси в Україні, що безпосередньо впливають на рівень конкурентоспроможності, відбуваються всупереч ідеології створення ефективної конкурентоспроможної економіки. Основними перешкодами формування конкурентоспроможності національної економіки є такі: входження до світової системи із неефективною та слабкою економікою (витіснення вітчизняних товарів з внутрішнього та зовнішнього ринків, зниження можливостей виробництва нових товарів тощо); вплив ресурсів (робочої сили, капіталу та сировинних запасів); скорочення виробництва та робочих місць; розвиток та поширення «тіньової» економіки; низька якість та висока ціна національних товарів; залежність від імпорту; відсутність у національного виробника необхідних навичок та можливостей конкурентної боротьби з іноземними виробниками; відсутність законодавства, що обмежує вияви монопольної поведінки резидентів і нерезидентів; низький рівень надходження іноземних інвестицій тощо [5. с. 17].

Саме ці умови характеризують низький рівень конкурентоспроможності економіки України, що визначає регресивний розвиток продуктивних сил і які потребують негайного вирішення. Крім того, слід звернути увагу на питання щодо реформування законодавства України, яке має спрямовуватися на підтримку та активізацію національного виробника, підвищення рівня конкурентоспроможності вироблюваних ним товарів, що стає можливим лише за умов технологічного інноваційного поступу.

Проведений у ході виконання даної роботи аналіз чинного законодавства дозволяє зробити наступні висновки щодо удосконалення законодавства України у сфері підвищення її конкурентоспроможності.

Законодавство України у сфері її інвестиційно-інноваційного розвитку нагально потребує кардинальних змін. При цьому, це стосується навіть законодавчо окреслених пріоритетів держави у цій сфері, затверджених Законом України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності», які наразі залишаються надто широкими. Нині в Україні визначено близько чотирьох десятків пріоритетів інноваційного розвитку. Реалізація одразу всіх з них є нереальною, тому варто зосередитися лише на кількох пріоритетах (енергозберігаючі технології, розвиток транзитного потенціалу). Найслабкішою ж стороною у правовому регулюванні інноваційного розвитку нашої країни є те, що, фактично, сьогодні навіть офіційно зареєстровані інноваційні підприємства не мають жодної державної підтримки.

Одним із зобов'язань, прийнятих Україною в межах Угоди про партнерство і співробітництво з Європейським Союзом, залишається упорядкування державної допомоги, що є принциповим точки зору входження України до світового ринку. Однак, в Україні, за відсутності законодавчого визначення прозорих механізмів такої допомоги внаслідок надання субсидій, компенсацій, податкових пільг та іншого (що здійснюється на цілком законних підставах), нерідко створюється необґрунтоване привілейоване становище окремих підприємств.

Суттєвого доопрацювання потребує сьогодні і наявна нормативно-правова база державного регулювання у галузі конкурентних відносин, адже саме вона є одним з головних, структуроутворюючих факторів, які негативно впливають на стан конкуренції в державі. Значним недоліком є те, що деякі нормативно-правові акти у сфері конкуренції не становлять гармонійної, цілісної системи. Адже, якщо норми Законів України «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції» спрямовані на забезпечення балансу інтересів суб'єктів природних монополій, споживачів їхніх послуг та суспільства в цілому, то норми законів, присвячених регулюванню окремих галузей, мають пріоритетом створення максимально сприятливих умов розвитку саме підприємств цих галузей.

Таким чином, нормативно-правова база регулювання у сфері конкурентоспроможності України потребує удосконалення. А для забезпечення конкурентоспроможності української економіки необхідно насамперед активізації інноваційної діяльності. Тільки на цьому шляху Україна зможе на гідних засадах інтегруватися у світове співтовариство, забезпечити необхідний рівень економічної безпеки та добробуту населення.

Література

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 18 — С. 144.
2. Закон України від 4 липня 2002 р. «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 36. — С. 266.
3. Закон України від 20 квітня 2000 р. «Про природні монополії» // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — № 30. — С. 238.
4. Закон України від 11 січня 2001 р. «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 12. — С. 64.
5. *Костусев О. О.* Захист економічної конкуренції в Україні: стан і проблеми // Економіка України. — 2007. — № 8. — С. 16—18.
6. *Мельниченко О. І.* Конкуренція і вільні економічні зони // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. — 2007. — № 8 (42). — С. 24—28.

3. С. Стоєцька (ф-т економіки та управління, II курс)

МОДЕЛЬ ІДЕАЛЬНОГО ВИКЛАДАЧА

Поняття «ідеал» існує в категоріях науки і в побутовій свідомості. Але, який зміст ідеалу: моральні цінності? Якості особистості? Зовнішність? Що важливіше і чому? Можна чи потрібно навчатися без ідеалів? Яким є сьогодні ідеал сучасного викладача у баченні студента?

Що ж, бачимо не дуже приємну картину, студенти самі зізналися, що зовсім не ідеальні. Можливо, вся проблема у викладачах — у не ідеального викладача не може бути ідеальний студент? Кожен вчитель хоче бачити перед собою образ ідеального студента.

«Яким же повинен бути ідеальний студент?» — на це питання сучасні викладачі відповідають інакше, ніж раніше. Двадцять років назад, складаючи соціально-психологічний портрет так званого ідеального студента (термін умовний, визначаючий студента, з яким би хотіла працювати більшість викладачів), університетські педагоги на перше місце ставили переважно такі якості, як дисциплінованість, старанність, відповідальність, у реальному портреті вони ж відмічали недостатній рівень розвитку у студентів бажаних якостей і наявність таких не бажаних як інфантилізм, соціальна незрілість, пасивність. Однією з найхарактерніших особливостей студентства того часу викладачі називали його орієнтацію на отримання вищої освіти.

Серед сучасних викладачів студенти виділяють такі групи:

1) викладачі — «вічні студенти» — вони розуміють студентів, бачать у них особистість, залюбки дискутують з ними на різні теми, володіють високим інтелектом і професіоналізмом;

2) викладачі — «колишні моряки» — намагаються встановити військову дисципліну у вищій школі; під словом «дисципліна» ці люди розуміють тотальне прийняття їх точки зору, вони цінують «рабство», а не інтелект і вміння студентів логічно думати, намагаються тиснути на особистість, застосовуючи адміністративні засоби;

3) група викладачів, які «відбувають», «відпрацьовують» години, дозволяють студентам все робити, аби їм не заважали.

Старшокурсники серед викладачів бачать «байдужих», «заздрісних», «обмежених», «панів» тощо, але помічають і тих, хто «викладається у роботі», «насолоджується роботою зі студентами» — «гурмани», «друзі». На їхню думку, найпоширеніший тип викладача у вищій школі — «викладач-стандарт»: знає предмет, живе своєю роботою, важкий у спілкуванні, впертий, амбіційний, не цікавий ні собі, ні студентам.

Отримавши результати проведеного соціологічного дослідження можна зробити такі висновки. На питання «Чи може бути викладач ідеальним?» більшість студентів відповіли, що «ні». Водночас 43 % студентів відповіли, що зустрічали в своєму житті ідеальних викладачів. Це пояснюється тим, що хоча студенти і переконані в своїй більшості, що викладач не може бути ідеальним, деяких викладачів вони ідеалізують. На думку студентів, «ідеальний викладач» — професіонал, справедливий та з почуттям гумору, а найменші показники випадають на такі якості, як некерованість, корисливість та авторитаризм. Узагальнивши результати дослідження, можна вивести образ «ідеального викладача» у вигляді кулінарної страви.

СТРАВА «ІДЕАЛЬНИЙ ВИКЛАДАЧ»

1. 1 кг любові до своєї професії та студентів.
2. 1 банка консервованих знань (за смаком додати більше).
3. 100 г широкої ерудиції.
4. 2 столові ложки негашеної комунікабельності.
5. Щіпка педагогічної інтуїції.
6. 50 г спостережливості.
7. Приправа з особистих якостей: гуманізм, порядність, справедливість, доброта, толерантність, терпимість, оптимізм.
8. 2 пучки креативності.

9. На кінчику ножа додати суворості, але не більше.

10. Крапля гумору.

Залити все соусом із професіоналізму. Можна додати перчинку за смаком. Не забуваймо про те, що ОБОВ'ЯЗКОВИМ інгредієнтом має бути РОДЗИНКА.

Усе повинно настоятися. Страву вживати гарячою.

Примітка для викладачів-кулінарів. Результат може бути неочікуваним.

Проведене дослідження показали, що все ж таки багато сучасних викладачів зовсім не ідеальні для студентів і їм ще потрібно вдосконалюватися та працювати над собою, щоб відповідати вимогам сьогодення. Також потрібно переглянути свій стиль управління, свої методики викладання тощо. Водночас, не зважаючи на те, що не всі викладачі є «ідеальними» студенти поважають і люблять своїх викладачів такими, якими вони є і, виходячи з матеріалів анкетування вони нагороджували б їх насамперед за справедливість та професіоналізм і... як це не дивно — вимогливість. Отже, на думку студентів, щоб стати ідеальним викладачем потрібно зовсім не багато: просто любити свою роботу і любити тих, кому ти викладаєш.

Література

1. *Юрченко В. І.* Оцінні ставлення в педагогічній взаємодії //Освіта і управління. — 1998. — № 4. — Т. 2. — С. 91—98.
2. *Слепкань З. І.* Наукові засади педагогічного процесу у вищій школі: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — 239 с.
3. *Грищенко М. М.* Дидактичні поради молодому викладачеві. — К.: Вища школа, 1961. — 165 с.

О. І. Стратієвська (юридичний ф-т, II курс)

СПІВВІДНОШЕННЯ СКЛАДУ ЗЛОЧИНУ «ОДЕРЖАННЯ ХАБАРА» ТА СКЛАДУ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПРАВOPOPУШЕННЯ, ПЕРЕДБАЧЕНОГО ЗАКОНОМ УКРАЇНИ «ПРО БОРотьБУ З КОРУПЦІЄЮ»

Проблема співвідношення злочину «Одержання хабара», покарання за яке передбачено ст. 368 ККУ, та адміністративного правопорушення, передбаченого Законом України «Про боротьбу з корупцією» є актуальною в юридичній науці, бо їх неузгодже-

ність призводить до виникнення суперечностей між нормами та до некоретного застосування їх на практиці.

Правопорушеннями, пов'язаними з корупцією, на думку М.І. Мельника, є правопорушення, які полягають у неправомірному використанні особою, уповноваженою на виконання функцій держави, офіційно наданої їй влади, посадових повноважень, відповідних можливостей з метою задоволення особистих інтересів чи інтересів третіх осіб, а також в інших діях, які створюють умови для вчинення корупційних діянь чи є приховуванням їх або потуранням їм¹.

Для виокремлення спільних та відмінних рис зазначених злочину та правопорушення треба встановити їх склад, який передбачає наявність чотирьох взаємообумовлених елементів: об'єкта, об'єктивної сторони, суб'єкта і суб'єктивної сторони.

Об'єкт є спільним, тобто встановлений порядок діяльності державних органів, а також порядок реалізації посадовими особами наданої їм влади та посадових повноважень.

Предмет злочину має виключно майновий характер. Ним можуть бути майно, право на майно, будь-які дії майнового характеру. Послуги, пільги і переваги, які не мають матеріального змісту, не можуть визнаватися предметом хабара. А предметом адміністративного правопорушення є матеріальні блага, послуги, пільги або інші переваги, у тому числі прийняття чи одержання предметів шляхом їх придбання за ціною, яка є істотно нижчою від їх фактичної вартості або кредити або позички, цінні папери, нерухомість або інше майно, які отримуються з використанням при цьому пільг чи переваг, не передбачених чинним законодавством.

Об'єктивна сторона полягає у неправомірному використанні посадовими особами наданої їм влади або посадових повноважень. В об'єктивній стороні злочину обов'язково встановлюється, що одержання було платою службовій особі за виконання або невиконання в інтересах особи, яка дала хабар (чи третьої особи) будь-які дії, з використанням наданої їй влади. Обов'язково повинні бути наслідки та причинний зв'язок між діями і наслідками. В об'єктивній стороні адміністративного правопорушення не має значення, чи вчинила особа певні дії на користь того, хто дав, чи ні, чи настали від цих діянь наслідки, чи ні.

Суб'єктом злочину може бути службові особи. Згідно з Постановою Пленуму ВСУ «Про судову практику у справах про хабарництво» службовими особами є особи, які постійно чи тимча-

¹ Мельник М. І. Корупція: сутність, поняття, заходи протидії. — К., 2001. — С.159.

сово здійснюють функції представників влади, а також обіймають постійно чи тимчасово на підприємствах, в установах чи організаціях незалежно від форми власності посади, пов'язані з виконанням організаційно-розпорядчих чи адміністративно-господарських обов'язків. Суб'єктами правопорушення є державні службовці, Прем'єр-міністр України, Перший віце-прем'єр-міністр, віце-прем'єр-міністри, міністри, народні депутати України, депутати Верховної Ради Автономної Республіки Крим, депутати сільських, селищних, міських, районних у містах, районних, обласних рад, посадові особи місцевого самоврядування, військові посадові особи Збройних Сил України та інших військових формувань (крім військовослужбовців строкової служби).

Суб'єктивна сторона злочину характеризується прямим умислом і наявністю корисливого мотиву. Особливістю суб'єктивної сторони злочину є тісний зв'язок між умислом хабарника і умислом хабародавця. Змістом умислу першого повинно охоплюватися, крім іншого, усвідомлення того, що хабародавець розуміє сутність того, що відбувається, і усвідомлює факт незаконного одержання службовою особою винагороди. Суб'єктивна сторона правопорушення також характеризується наявністю прямого умислу. Вона полягає у тому, що шляхом зловживання посадова особа переслідує особистий інтерес чи прагне задовольнити інтерес третіх осіб. Але при цьому такий інтерес не обов'язково має бути корисливим.

Таким чином можна зробити висновок, що об'єкт є спільним для злочину і адміністративного правопорушення, а відмінність полягає в предметі, суб'єкті, об'єктивній стороні та суб'єктивній стороні:

- Суб'єктом «Одержання хабара» може бути будь-яка службова особа.

Суб'єктом корупційного правопорушення є вищезазначене коло осіб.

- Об'єктивна сторона злочину обов'язково встановлює, що є певні дії, наслідки і причинний зв'язок між наслідками і діями. А при об'єктивній стороні адміністративного правопорушення не має значення, чи вчинила особа певні дії на користь того, хто дав, чи настали від цих діянь наслідки.

- Предмет злочину має виключно майновий характер. Послуги, пільги і переваги, які не мають матеріального змісту не можуть визнаватися предметом хабара. А предметом адміністративного правопорушення є матеріальні блага, послуги, пільги або інші переваги.

• При суб'єктивній стороні злочину обов'язково має бути наявність корисливого мотиву. А при суб'єктивній стороні правопорушення не обов'язково має бути наявність такого мотиву.

Література

1. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 року
2. Закон України «Про боротьбу з корупцією» від 5 жовтня 1995 року
3. Збірник постанов Пленуму ВСУ в кримінальних справах — Х.: Одісей, 2000.
4. Юридичний словник-довідник. — К.: 1996. — 308 с.
5. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України: 5-те видання / За ред. М. І. Мельника, М. І. Харитонова. — К.: Юридична думка, 2008. — 1216 с.
6. Мельник М. І. Корупція: Сутність, поняття, заходи протидії. — К.: Атіка, 2001. — 302 с.
7. Мельник М. І. Корупція: проблема визначення сутності і поняття // Вісник Академії правових наук України. — 1997. — № 3.
8. Мельник М. І. Корупційні злочини: сутність і поняття // Право України. — 2000. — № 11.
9. Мельник М. І. Корупція: проблема визначення сутності і поняття // Вісник Академії правових наук України. — 1997. — № 3.
10. <http://www.korupzia.org.ua/>

Р. Ю. Субботін (факультет економіки та управління, I курсу)

МЕХАНІЗМ КООРДИНАЦІЇ «ДЕРЖАВИ ДОБРОБУТУ»

Історично «держава добробуту» виникла в результаті «подвійної трансформації» капіталістичної економіки, описаної Карлом Поланьї в своїй роботі «Велика трансформація». Такого роду трансформація, яку послідовники Поланьї розглядали як процес, що повторюється в різні періоди історії, сталася після Другої світової війни в Західній Європі і Скандинавії. Не лише внутрішні причини, але й архітектоніка світової економіки, яка визначається як «вбудований лібералізм» і що поєднувала в собі контроль за потоками капіталів, систему фіксованих змінних курсів і вибіркового протекціонізму, дозволили державі реалізувати свою соціальну функцію. Кейнсівська школа економічної теорії у свою чергу запропонувала набір антициклічних заходів і інструментів управління попитом, які на рівні економічної політики сприяли становленню повноцінної «держави добробуту» в Європі.

В цілому, всі ці чинники зумовили «вбудовування» ринку в систему правил, які окреслили межі втручання держави, у випадках нерівності в розподілі. У більшості європейських країн ці межі були досить широкими, охоплюючи повну зайнятість, універсальний доступ до послуг охорони здоров'я і освіти, соціальне страхування по безробіттю, хвороби, інвалідності і старості, а також допомога малоімущим в разі відсутності інших джерел доходу. Саме надання найнятим робітникам гарантованого джерела доходу з боку держави поза їх робочим місцем, є одним з центральних аспектів «держави добробуту», що безпосередньо впливає на стимулювання індивідів і організованих груп на ринку праці.

Міждержавні відмінності щонайкраще представлені у відомій роботі Ести Еспінг-Андерсена «Три світи капіталізму добробуту», де розглядаються країни Західної Європи) і соціал-демократична (реалізована в країнах Скандинавії). Принциповою відмінністю між англосаксонською і «європейською», організацією соціальної політики виступає універсальність заходів соціального захисту. Англосаксонська «держава добробуту» була направлена головним чином на регулювання рівня зайнятості і підтримку єдиного для всіх рівня соціального захисту, достатнього для подолання порогу бідності, але далекого від рівня життя працівників з середнім і високим рівнем оплати праці. У країнах континентальної Європи і Скандинавії, навпаки, заходи соціального захисту були універсальними і фінансувалися за рахунок податків, але вони в цілому відповідали зростаючим реальним доходам найнятих робітників у післявоєнну «золоту еру».

Ідеально-типова «шведська модель» держави добробуту побудована на розвинутій системі соціального страхування. Згідно Ліндбеку, основні риси цієї системи наступні. По-перше, більшість виплат є універсальними в тому сенсі, що вони охоплюють все населення, хоча багато прав повинні отримуватися шляхом попередньої або поточної участі в праці. По-друге, зазвичай виплати здійснюються по диференційованій ставці, і вони піднімають доходи до рівня, який вважається прийнятним. По-третє, не приділяється достатньої уваги перевірці малоімущості. «Держава добробуту» стикається з системою колективних переговорів і режимом економічної політики — двома іншими компонентами інституційного «ядра» — в двох напрямках. По-перше, в тій мірі, в якій суспільні послуги і грошові соціальні виплати розглядаються найнятими робітниками як невід'ємна частина їх доходу. У централізованих системах колективних переговорів «висококоординованих» ринкових економік розширення соціальних виплат

дозволяє стримувати вимоги з приводу збільшення заробітної плати з боку профспілок, чії члени отримують відносно низьку заробітну плату. Звідси можна відмітити, що уряд може знизити потенційну інфляційну дію на економіку, не відступаючи, проте, при цьому від вирівнювання рівня оплати праці по економіці в цілому. У відповідь на пом'якшення вимог щодо розміру винагороди за працю для своїх членів профспілки отримують «компенсацію» у вигляді підвищення соціальної заробітної плати. Проте в децентралізованих системах соціальна заробітна плата може призвести до зростання оплати праці низькооплачуваної категорії працівників не оглядаючись на надання схожих винагород для відносно більш високооплачуваних. У результаті, в протилежність централізованим і висококоординованим системам така політика веде до «конкуренції» між вимогами профспілок щодо збільшення оплати праці і взагалі розкручує інфляцію.

Іншою сферою поєднання «держави добробуту» з іншими компонентами інституційного «ядра» представляється політика зайнятості, що проводиться урядом. «Соціалізуючи ризики безробіття» за допомогою політики підтримки зайнятості і надання допомоги з безробіття, уряд сприяє «відповідальній» стратегічній поведінці профспілок. На противагу цьому децентралізовані системи характеризуються не такою послідовною політикою зайнятості, що значно послаблює взаємозв'язок між поведінкою профспілок щодо встановлення розміру заробітної плати і безробіттям, яке є центральним моментом ефективної стратегії зростання оплати праці.

Література

1. Гайдук К. Макроинституциональные механизмы и координация макроэкономической политики: опыт стран западной Европы и Скандинавии. — 2002.
2. Еспрінг-Андерсен Е. Три світи капіталізму добробуту. — 1990.
3. Поланы, К Велика Трансформація. — 1957.

М. Суховий

ЗАКОН ГРЕШЕМА В НАУЦІ ПРО ГРОШІ

Кожне явище матеріального світу існує і розвивається за певними законами. Це стосується і грошового господарства. Першою встановленою емпіричною закономірністю в його осмисленні в історії економічної думки треба вважати спостереження

відповідності того, що «хороші» гроші мають тенденцію до витиснення з обігу «поганими» грошима. Керівник монетного двору королеви Єлизавети Англійської Томас Грешем свого часу кинув фразу: «Гірші гроші витискують з обігу кращі». Треба сказати, що цей грошовий феномен був відомий задовго до Т.Грешема і «закон Грешема» вперше сформулював Міколай Коперник. В історико-економічній літературі це відкриття приписують французькому схоласту Ніколі Оремі (1323—1382), який ще у XIV ст. у «Трактаті про походження, природу, закон і різновиди грошей» звернув увагу на те, що за наявності в обігу рівноцінних за номіналом металевих грошей із різним фактичним вмістом у них благородного металу (золота або срібла) зазвичай не залишаються в обігу монети з більшим його вмістом, які замінюються монетами з меншим його вмістом («поганими» грошима). Хоча в економічну теорію ця закономірність увійшла як закон Грешема — за прізвиськом англійського суспільного діяча, який знову його відкрив у XVII ст.

Ступінь привабливості того чи іншого грошового знака для продавців — величина непостійна, бо надто залежить від примх ринкової кон'юнктури. Це робить вигідним купівлю грошових знаків, чия ринкова ціна зараз вища за фіксовану, за офіційною ціною для того, щоб їх потім або продати за ринковою ціною, або зберігати як скарб.

Таким чином, в умовах системи подвійної валюти один із двох грошових знаків, а саме той, чия ринкова ціна нині вища за фіксовану, буде йти з обігу, осідаючи на руках. Відповідно, канали обігу будуть заповнені тим грошовим знаком, який держава оцінила занадто високо.

Як і кожна інша емпірична закономірність, закон Грешема розвивається разом з грошовим господарством, закономірність існування якого описує. Первісний варіант закону Грешема (XVI — XVIII ст.) стверджує, що монети з меншим вмістом дорогоцінних металів витискують з обігу монети з більшим вмістом дорогоцінних металів, які залишаються на руках в суб'єктів грошового господарства. Це повністю підтверджується аналізом структури монетних скарбів, зокрема, і знайдених на території України [1, с. 164].

Подальший розвиток закону Грешема пов'язаний з появою біметалічної грошової системи. Біметалізм — це система металевого обертання, за якою роль загального еквівалента привласнюється двом металам — золоту і сріблу. Монети з обох металів підлягають вільному карбуванню і допускаються до обертання на рівних правах.

Біметалізм широко поширився в Європі в період становлення капіталізму і дуже довго проіснував у США (із другої половини XVIII століття до 1900 р.).

Біметалізм поділяється на два різновиди:

— система рівнобіжної валюти, при якій золоті і срібні монети обертаються за дійсною вартістю золота чи срібла, що міститься в них (золоті монети обмінюються на срібні за ринковим курсом);

— система подвійної валюти, при якій золоті монети обмінюються на срібні за курсом, що встановлюється державою.

Даний закон Грешема діє в біметалевій грошовій системі, в якій роль грошей виконують два метали — золото і срібло, а банкноти, що перебувають в обігу, розмінюються на обидва метали. При використанні двох металів як грошей виникає трудність встановлення вартісного відношення між золотом і сріблом. Внаслідок того, що законодавчо закріплене співвідношення між двома валютами з часом уже не відповідає ринковому співвідношенню золота і срібла, недооцінені за законом монети починають залишати сферу обігу і осідати у вигляді скарбу.

В той же час грошове господарство не стояло на місці, і з появою в обігу паперових грошей, не розмінних на дорогоцінні метали, закон Грешема також потребував розвитку. Наприклад, у 30-х роках XX ст. висловлювались твердження, що закон Грешема не підтверджується на практиці [2]. Але пізніше виявилось, що сам закон діє, але сфера його дії обмежена однією дуже важливими умовами: держава повинна забезпечувати сталий курс обміну валют, і також купівельна спроможність обох валют повинна бути порівняно стабільною протягом тривалого часу. При недотриманні цих умов закон Грешема може діяти з точністю до навпаки, наприклад, «кращі» гроші, які до того ж більш стабільні, можуть повністю витиснути з обігу «гірші» гроші. Закон Грешема діє також і в сучасному грошовому господарстві України.

Найчастіше громадяни України використовують такі грошові знаки: безготівкову й готівкову гривню, безготівковий і готівковий долар США. З названих представників сімейства грошових знаків два — безготівкова й готівкова гривні — у парі складають те, що в класичній теорії грошей називається системою подвійної валюти. Система подвійної валюти виникає тоді, коли держава встановлює незмінне цінове співвідношення двох різних грошових знаків, що перебувають в обігу. У цьому разі зафіксоване співвідношення: 1 безготівкова гривня = 1 готівковій гривні. В цьому разі гіршими грошима є безготівкові гроші.

Отже, закон Грешема став першим емпірично встановленим законом розвитку грошового господарства і залишається актуальним і в наші дні.

Література

1. *Брайчевский М. П.* Монетные клады Римской империи и Средних веков. — М.: Мысль. 1959.
2. Gresham's Law, *Journal of Money, Credit and Banking*, 27 (4), November 1995, Part I, pp. 1084 — 1098.
3. *Паливода К.* Грошова система України і закон Грешема. *Дзеркало тижня* № 15 (644) 21 — 27 квітня 2007

І. В. Термено (ф-т управління персоналом та маркетингу, IV курс)

МОДЕЛЬ L.A.I.D.A.

Автор у даній статті пропонує модифікацію класичної моделі ієрархії спонукаючих ефектів у процесі сприйняття рекламного ролика A.I.D.A. (Attention Interest Desire Action — Увага Зацікавленість Бажання Дія).

За моделлю A.I.D.A. процеси сприйняття рекламного повідомлення реципієнтом та реакції на нього відбувається ієрархічно. Таким чином, першим кроком є звернення уваги реципієнта на продукт маркетингової комунікації при першому контакті; при наступних контактах у реципієнта виникає почуття зацікавленості, і він вникає у зміст повідомлення; далі у реципієнта виникає бажання володіти рекламованим об'єктом, що у свою чергу призводить до останнього кроку — купівлі. На нашу думку, вадою вищезгаданої моделі є відсутність пояснення, яким чином рекламне звернення привертає увагу глядача. Сутність модифікації полягає у введенні нового ефекту, першого за послідовністю, — вподобання. Таким чином, модель здобуває такого вигляду: L.A.I.D.A. (Liking Attention Interest Desire Action). Дана модель говорить про те, що позитивна емоційна реакція на подію чи об'єкт (у даному випадку рекламне повідомлення) передусім зверненню на нього уваги та спричинює його.

Підґрунтям для даної моделі стали результати досліджень проф. Джона Філіпа Джонсона (1995 р.) та Голландського фонду розвитку та оптимізації телереклами (1997 р.). Автором та-

кож було проведено власні дослідження за методикою Еріка дю Плессі.

Нами було висунуто гіпотезу, що найбільш ефективними стають ті рекламні ролики, які подобаються цільовій аудиторії. Ми вважатимемо гіпотезу істинною, якщо у ході дослідження виявиться, що за моделлю Еріка дю Плессі більше значення коефіцієнту вподобання отримають рекламні ролики-призери нагороди *Effie*.

Графічне зображення моделі Еріка дю Плессі наведено на рисунку 1. В основі моделі — вісь, координата якої вказує, наскільки ролик подобається респонденту. Для визначення даної координати на вісь проєктуються шість векторів. Для визначення значення векторів респондентам пропонується серія тверджень, яким вони дають оцінку за п'ятибальною шкалою Лайкерта, вказуючи таким чином, наскільки вони згодні із твердженням.

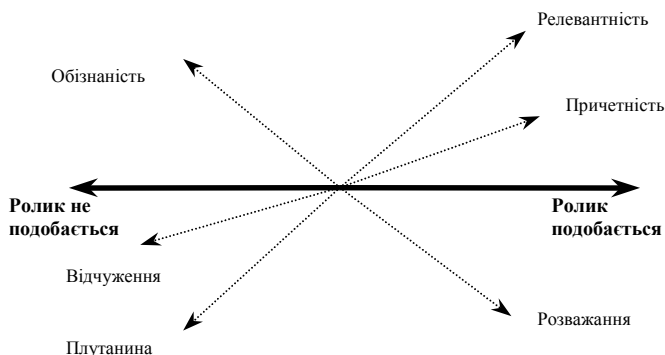


Рис. 1. Графічне зображення моделі *COMMAP*

Для проведення дослідження було обрано 4 рекламні ролики. Цільовою аудиторією рекламних звернень є молодь віком від 19 до 24 років. Ролики добирались, виходячи із твердження, що за увагу глядачів у рівній мірі конкурують усі присутні в ефірі звернення, тому рекламовані товари відносяться до різних товарних категорій. До критеріїв відбору роликів також належали висока якість режисури, нетиповість для українського телебачення, наявність видовищних спец ефектів, невелика кількість чи відсутність тексту (щоб не ускладнювати розуміння ролика). Два з чотирьох роликів є призерами *Effie*, інші два — ні. У табл. 1 наведено коротку характеристику обраних роликів.

Таблиця 1

ХАРАКТЕРИСТИКА ДОСЛІДЖУВАНИХ РЕКЛАМНИХ РОЛИКІВ

Країна	Рік	Категорія продукту	Назва продукту	Рекламна агенція	Нагорода Effie
США	2007	Цифровий фотоапарат	Canon Power Shot	Dentsu America	Бронза
Аргентина	2008	Чоловічий дезодорант	Axe Dark Temptation	VegaOlmos Ponce	Гран-прі
Бразилія	2007	Газований напій	Coca-cola	JWT Brazil	—
Австралія	2007	Пиво	Tooheys Extra Dry	BMF	—

Інтерв'ювання проходило у формі face-to-face. У ході дослідження респонденту демонстрували досліджувані рекламні ролики після перегляду кожного з яких зачитували серію з 32 тверджень, яким респондент давав оцінку за п'ятибальною шкалою Лайкерта.

На рис. 2 показано значення коефіцієнту вподобання для досліджуваних роликів для чоловічої, жіночої та загальної аудиторій. Із діаграми видно, що значення коефіцієнту вподобання для роликів-призерів *Effie* значно вищі, ніж для інших двох роликів.

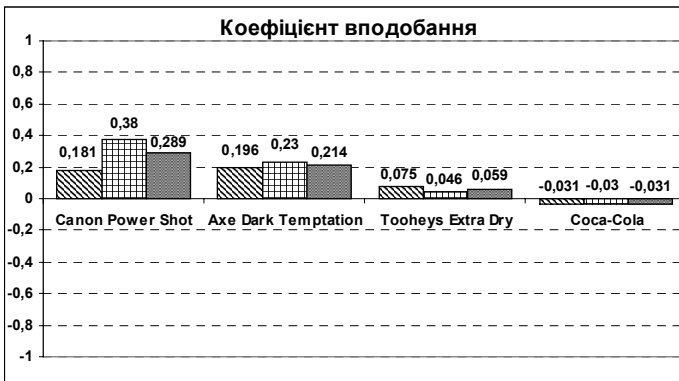


Рис. 2. Коефіцієнт вподобання для досліджуваних рекламних роликів

Таким чином, можна зробити висновок, що більш ефективними стають ті ролики, які подобаються глядачу, отже, дослідницьку гіпотезу доведено. У ході дослідження також було встановлено, що сприйняття рекламного ролика починається із виникнення у глядача позитивної емоції, яка зумовлює концентрацію уваги останнього на зміст повідомлення.

Ми хочемо надати рекомендацію проводити претестування рекламних роликів перед виводом їх до ефіру. Необхідність у цьому зумовлена тим, що у середньому на створення ролику витрачається 20 % бюджету рекламної кампанії, а решта — на медіа розташування. Таким чином, якщо ролик на претестуванні отримує від'ємне значення коефіцієнту вподобання, постає питання про доцільність коректування ролика чи створення нового.

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

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ

«Штучний інтелект» (англ. Artificial intelligence, AI) — розділ інформатики, що займається формалізацією задач, які нагадують задачі, виконувані людиною. При цьому в більшості випадків наперед невідомий алгоритм розв'язання задачі. Точного визначення цієї науки не існує, так як в філософії не розв'язане питання про природу і статус людського інтелекту. Немає і точного критерію досягнення комп'ютером «розумності», хоча перед штучним інтелектом було запропоновано ряд гіпотез, наприклад, Тест Тюринга або гіпотеза Ньюела-Саймона. На цей час є багато підходів як до розуміння задач ШІ, так і до створення інтелектуальних систем.

Підходи до розуміння проблеми

Єдиної відповіді на питання чим займається штучний інтелект (ШІ), не існує. Майже кожен автор, котрий пише книгу про ШІ, відштовхується від якогось визначення, розглядаючи в його світлі досягнення цієї науки. Зазвичай ці визначення зводяться до наступних:

— ШІ вивчає методи розв'язання задач, які потребують людського розуміння. Грубо кажучи мова іде про те, щоб навчити ШІ розв'язувати тести інтелекту. Це передбачає розвитку способів розв'язання задач по аналогії, методів дедукції та індукції, накопичення базових знань і вміння їх використовувати.

— ШІ займається моделюванням людської вищої нервової діяльності.

— ШІ — це системи, які можуть оперувати з знаннями, а найголовніше — навчатися.

Підходи до вивчення

Існують різні підходи до створення систем ШІ. На даний момент можна виділити 4 досить різних підходи:

Логічний підхід. Основою для вивчення логічного підходу слугує Булева алгебра. Кожен програміст знайомий з нею з тих пір, коли він вивчав оператор IF. Свого подальшого розвитку Булева алгебра отримала у вигляді обчислення предикатів — в якому вона розширена за рахунок введення предметних символів, відношень між ними. Крім цього, кожна така машина має блок генерації цілі, і система виводу намагається довести дану ціль як теорему. Якщо ціль досягнута, то послідовність використаних правил дозволить отримати ланцюжок дій, необхідних для реалізації поставленої цілі (таку систему ще називають експертною системою). Потужність такої системи визначається можливостями генератора цілей і машинного доведення теорем. Для того щоб досягти кращої виразності логічний підхід використовує новий напрям, його назва — нечітка логіка. Головною відмінністю цього напрямку є те, що істинність вислову може приймати окрім значень так/ні (1/0) ще й проміжне значення — не знаю (0,5), пацієнт швидше за все живий, ніж мертвий (0,75), пацієнт швидше за все мертвий, ніж живий (0,25). Такий підхід більш подібний на мислення людини, оскільки він рідко відповідає так або ні.

Під *структурним підходом* ми розуміємо спроби побудови ШІ шляхом моделювання структури людського мозку. Однією з перших таких спроб був перцептрон Френка Розенблатта. Головною моделюючою структурною одиницею в перцептронах (як і в більшості інших варіантах моделювання мозку) є нейрон.

Еволюційний підхід. Під час побудови системи ШІ за даним методом основну увагу зосереджують на побудові початкової моделі, і правилам, за якими вона може змінюватися (еволюціонувати). Причому модель може бути створена за найрізноманітнішими методами, це може бути і НС, і набір логічних правил, і будь-яка інша модель. Після цього ми вмикаємо комп'ютер і він, на основі перевірки моделей відбирає найкращі з них, і по цих моделях за найрізноманітнішими правилами генеруються нові моделі. Серед еволюційних алгоритмів класичним вважається генетичний алгоритм.

Імітаційний підхід. Цей підхід є класичним для кібернетики з одним із її базових понять: «чорний ящик». Об'єкт, поведінка якого імітується, якраз і являє собою «чорний ящик». Для нас не важливо, які моделі в нього всередині і як він функціонує, головне, щоби наша модель в аналогічних ситуаціях поводити себе без змін. Таким чином тут моделюється інша властивість людини — здатність копіювати те, що роблять інші, без поділу на елементарні операції і формального опису дій.

Моделі мозку

Кінцевою метою досліджень з питань «штучного інтелекту» є розкриття таємниць мислення та створення моделі мозку. Сучасні ж наукові уявлення про природу мозку дають підстави вважати, що принаймні в суто інформаційному аспекті найістотніші закономірності мозку визначаються скінченною системою правил.

Штучний інтелект — технічна система, що має певні ознаки інтелекту, тобто здатна:

- розпізнавати та розуміти;
- знаходити спосіб досягнення результату та приймати рішення;
- вчитися.

Сучасний стан ШІ

На даний момент у створенні штучного інтелекту спостерігається інтенсивний перелом усіх предметних областей, які мають хоч якесь відношення до ШІ в базі знань. Практично всі підходи були випробувані, але до появи штучного розуму жодна дослідницька група так і не дійшла.

Деякі з найбільш вражаючих систем ШІ:

— Deep Blue — переміг чемпіона світу по шахматах. Матч Каспаров проти суперЕОМ не приніс задоволення ні комп'ютерщикам, ні гравцям і система не була визнана Каспаровим, хоча оригінальні компактні шахматні програми — невід'ємний елемент шахматної творчості.

— Musin — одна з ранніх експертних систем, яка могла діагностувати невеликий набір захворювань, при чому, часто так само точно, як і лікарі.

— 20q — проект, в основі якого лежать ідеї ШІ, за мотивами класичної гри «Двадцять питань». Став дуже популярним після появи в інтернеті на сайті 20q.net.

— Розпізнавання голосового тексту. Системи, такі як ViaVoice, здібні обслуговувати користувачів.

— Роботи в щорічному турнірі RoboCup змагаються в спрощеній формі футболу.

Застосування ШІ

Банки застосовують системи штучного інтелекту (СШІ) в страховій діяльності при грі на біржі і управління власністю. В серпні 2001 року роботи виграли в людей у імпровізованому змаганні по трейдингу. Методи розпізнавання образів, (включаючи, як більш складні і спеціалізовані, так і нейронні сітки) широко використовують при оптичному і акустичному розпізнаванні (в тому числі тексту і голосу), медичній діагностиці, спам-

фільтрах, у системах ППО (визначення цілей), а також для забезпечення ряду інших задач національної безпеки.

Ставлення до ШІ

В науково-фантастичній літературі ШІ частіше всього показуються як сила, яка старається скинути владу людини (Омніус, HAL 9000, Скайнет, Colossus, Матриця і реплікант) або обслуговуючий гуманоїд (С-3РО, Data, КІТТ і KARR, Двохсотрічна людина).

Цікаве видіння майбутнього представлено в романі «Выбор по Тьюрингу» письменника-фантаста Гаррі Гаррисона і вченого Марвина Мински. Автори роздумують на тему втрати людяності в людини, в мозок якої була вживлена ЕОМ, і набуття людяності машиною з ШІ, в пам'ять якої була скопійована інформація із головного мозку людини.

Одним із найвидатніших досліджень проблематики ШІ фактично є вся творчість видатного фантаста і філософа ХХ століття Станіслава Лема.

Цікавим є те, що практично всі факти написані фантастами здійснюються (політ на місяць, підводні човни і т.д.) тому потрібно задуматись чи штучний інтелект нам потрібен?!

Література

1. Об интеллекте. Джеф Хокинс.
2. Э. Юдковский. Искусственный интеллект как позитивный и негативный фактор глобального риска // Риски глобальной катастрофы. — Оксфорд, 2007.
3. Роджер Пенроуз. Новый ум короля. О компьютерах, мышлении и законах физики. — УРСС, 2005.

А. М. Тищенко, А. Ю. Катаєва, М. Клекоцюк

(ф-т економіки та управління, І курс)

ЕТИЧНИЙ КОДЕКС СТУДЕНТА КНЕУ

Україна на початку модернізаційних процесів. Дехто скептично сприймає розмови щодо «етичних кодексів». Але якщо ми хочемо бути цивілізованою країною, то дослідження і просування стандартів етичної поведінки у вищій школі — є надзвичайно важливим завданням.

Корпоративна етика в західноєвропейських та американських університетах дала поштовх закріпленню етичних норм наукового співтовариства у відповідних кодексах честі. Зазначені Кодек-

си честі є продуктом американської правової та освітянської культури: передбачають віру в силу закону й пов'язану із цим практику розв'язання спірних питань у різноманітних судах; установку на солідарність та співпрацю між викладачами і студентами.

Як адаптувати західноєвропейський досвід до наших українських реалій у царині інституалізації моралі в системі вищої освіти? Ефективним засобом терапії від патології, зокрема, академічної нечесності може бути запровадження Кодексів честі, які є звичною практикою в західних університетах. Етичний кодекс (від лат. *codex* — книга) — сукупність правил поведінки; прописування механізмів впровадження етичних новацій у систему професійної діяльності; здійснення відповідного контролю, санкцій щодо порушників кодексу честі.

Заслуговує уваги пропозиція щодо створення при кредитно-економічному факультеті Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана — Центру прикладної та професійної етики, зусилля якого, окрім інших завдань, були б сконцентровані, передусім, на випрацюванні спільних для викладачів та студентів базових етичних норм, розробці Етичного кодексу студента / викладача [1, с. 16—19; 2, с. 200; 3, с. 6].

Запровадження Кодексу є результатом складної процедури обговорення всіма учасниками навчального процесу (студентами, викладачами, адміністраторами). Він не приймається згори, а є своєрідною суспільною угодою, ухвалення якої — наслідок руху назустріч «низів» (студентської громади) і «верхів» (викладачів і керівництва). Тож ми вирішили також долучитися до цього процесу. Оскільки кодекс честі студента покликаний врегулювати питання, які не врегульовані законодавством, то він має враховувати специфіку вищого навчального закладу та відносин, що в ньому склалися, попередити та розв'язати конфлікти, які можуть виникнути. Кодекс честі має бути розроблений саме студентською громадою і саме для її життя у ВНЗ.

Етичний кодекс студента має спиратися на припущення, що всі, задіяні в навчальному процесі будуть з повагою відноситися до положень кодексу, та виконувати їх. **Основоположні принципи кодексу — це принципи етичності поведінки. Етичність поведінки — це діяльність на основі визнання наступних засад: а) повага до оточуючих; б) відповідальність за свої дії. Основоположні засади визначають правила поведінки студента:**

- будь людиною, поважай інших (викладачів, співробітників, студентів);

- намагайся бути чемним та толерантним;
- будь доброзичливим до товаришів по навчанню;
- приходь на заняття вчасно і не залишай аудиторії без дозволу викладача;
- не дозволяй собі академічної нечесності (плагіат, списування, користування шпаргалками тощо);
- виконуй всі академічні завдання і роботи у визначені терміни;
- не намагайся перекричати всіх, все одно ти найпомітніший;
- пам'ятай, лайливі слова тебе не прикрашають;
- якщо вже палиш, то пали в спеціально відведених місцях;
- поважай працю інших: не сміти ти і не смітитимуть інші;
- пропусти тих, хто виходить з приміщення, не затримуйся біля дверей;
- поважай потреби і права інших щодо користування бібліотечними фондами, комп'ютерними ресурсами;
- будь охайним, додержуйся санітарно-гігієнічних норм;
- неси відповідальність за дії та наслідки, до яких вони призводять.

Головним обов'язком студента є: не порушувати заборони, регламентації та обмеження, що вводяться Кодексом. До виконання етичних правил та норм поведінки повинні прагнути всі, хто вважає себе достойною поваги особистістю і хоче користуватися повагою, шаною та доброзичливістю з боку інших.

Нашою головною метою є показати, що студентам потрібен кодекс честі, щоб на протязі навчання шліфувати свою поведінку, а це неодмінно допоможе у майбутньому житті. Потрібно пам'ятати, що майбутнє країни залежить і від нас, як громадян і фахівців.

Випрацювання етичних норм кодексу та його проголошення — це тільки початок справи, потрібно створення відповідних умов, організаційних зусиль, професійної етичної компетентності та експертизи, щоб кодекс насправді став нормою поведінки для всіх учасників освітнього процесу ВНЗ. Потрібно прагнути до підвищення престижу КНЕУ якісними знаннями, активною діяльністю та гідною поведінкою.

Література

1. Андріяшевська С. Р., Корженко К. А. Проблема кодифікації соціальної моралі у вищій школі // Соціально-економічний розвиток України на початку ХХІ століття: Зб. доп. 75-ї наук. конф. студ. КНЕУ. 16—17 квіт. 2008 р. / Відп. за вип.: М. І. Мирун, О. А. Петухова. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 16—19.

2. Дерев'янюк Т. М. Етика в системі економічної освіти// Теоретичні та практичні підходи до впровадження нового покоління освітньо-професійних програм і навчальних планів підготовки фахівців: шляхи розвитку: Зб. мат. наук.-метод. конф. 6—8 лют. 2007 р. — Ч. 1. — К.: КНЕУ, 2007. — С. 198—200.

3. Конференція з культурології в КНЕУ. — Економіст. — № 1—4 (1232—1235). — Січень — Лютий 2008. — С. 6.

В. О. Тукало (ф-т інформаційних систем і технологій, V курс)

ДЕЯКІ РЕЗУЛЬТАТИ ЧИСЛОВОГО МОДЕЛЮВАННЯ АНТАГОНІСТИЧНИХ ВЗАЄМИН

Однією з найбільш перспективних, але в той же час — мало-досліджених моделей є модель професора університету Штутгарту — Вольгана Вайдліха.

$$\begin{aligned}\frac{dx}{dt} &= x(a(y) \cdot s - x), \\ \frac{dx}{dt} &= y(b(x) \cdot s - y),\end{aligned}\tag{1}$$

де $x(t)$ і $y(t)$ — макрозмінні досліджуваних процесів, $a(y)$ і $b(x)$ — так звані функції взаємовпливу складових явища.

Нами були замінені стрибкоподібні функції $a(y)$ і $b(x)$ на гладкі, адекватніші характеру реальних соціальних процесів. [3] У цих цілях використовувався арктангенс $\arctg(K(x-s/2))$. Після змін система набула наступного вигляду:

$$D(t, x) = \begin{bmatrix} x_1 \left[s \cdot \frac{\pi}{2} \arctan \left[k \left(x_2 - \frac{s}{2} \right) \right] - x_1 \right] \\ x_2 \left[s \cdot \frac{\pi}{2} \arctan \left[k \left(x_1 - \frac{s}{2} \right) \right] - x_2 \right] \end{bmatrix}.$$

Графічно нормована одиницею функція $\arctg(K(x-s/2))$ при різних значеннях параметра k і при $s = 1$ виглядає так, так показано на рис. 1—2.

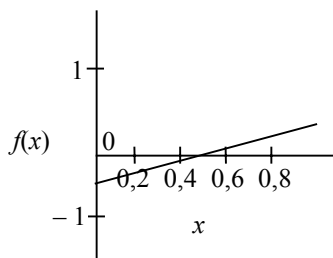


Рис. 1. ($k = 1, s = 1$)

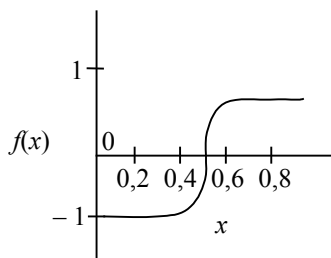


Рис. 2. ($k = 20, s = 1$)

Видно, що при малих значеннях k , арктангенс вироджується в пряму лінію; при великих значеннях до маємо майже функцію Хевісайда — добре відому «сходи́нку».

Спочатку було проведено дослідження поведінки системи на різних відрізках. В результаті було виявлено 3 величини відрізків, на яких система демонструвала різну поведінку.

Перший — великий (0;20-150). Система працює лише за малих значень s (рис. 3.). Другий — середній (0; 5-20). Працюють так само малі значення s , але при цьому малюнок фазової площини демонструє зовсім іншу поведінку системи (рис. 4). Третій — малий (0; 0-4). Допускається маніпулювання середніми та великими значеннями s (рис. 5).

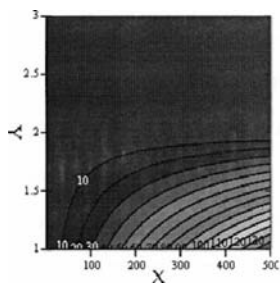


Рис. 3.

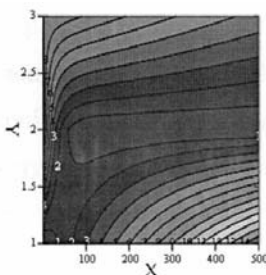


Рис. 4.

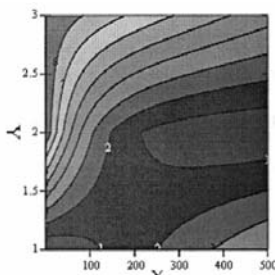


Рис. 5.

На основі цього ми висуваємо гіпотезу, що маніпулюючи інтервалом інтегрування можна моделювати розмір соціальної системи.

Наступним кроком стане інтегрування моделі в залежності від значення s . За надмалих значень система демонструє схильність сторін до кооперації (рис. 6, $s = 0,0001$). Така ситуація спостерігається до значення $s = 1,2$, за якого проходить різка зміна пове-

дінки системи (рис. 7.). Подальше збільшення s не приводить до суттєвих змін, лише група фазових кривих котра знаходиться в зоні «сильна держава-сильний народ» зменшується, що може вказувати на затухання спільної активності (рис. 8.).

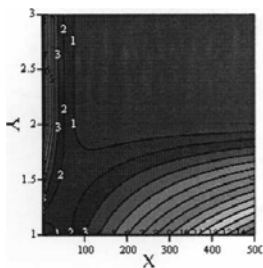


Рис. 6. $s = 0,0001$

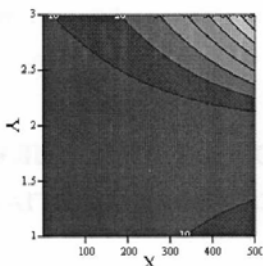


Рис. 7. $s = 1,2$

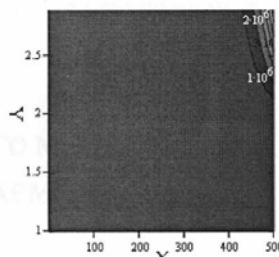


Рис. 8. $s = 1,8$

Варто зазначити, що збільшення значення вектору початкових умов завжди призводило до посилення кооперації між контрагентами, за будь якого значення s чи відрізка інтегрування. Звіси — друга гіпотеза про те, що значення вектора початкових умов може бути пов'язано з фінансовими важелями впливу уряду на народ.

Підсумовуючи, наголошую, що модель Вайдліха відкриває широкі перспективи дослідження соціальних систем практично всіх розмірів, а дане дослідження в його розгорнутому варіанті показує всі варіанти розвитку подій, проте залишається невирішеним головне завдання, а саме — трансформація реальних даних в параметри моделі, тому до співпраці запрошуються всі охочі зазирнути за куліси суспільних подій.

Література

1. *Weidlich W.* Stability and Cyclicity in Social Systems // Behavioral Sciences. — 1988. — vol 33. — p. 241—256.
2. *Плотинский Ю. М.* Математическое моделирование динамики социальных процессов. — М.: Изд-во МГУ, 1992. — 133 с.
3. *Плуготаренко С. А.* К моделированию динамики политического взаимодействия двух сил с учетом информационного характера. <http://ffke-campus-gh.mipt.ru/~serge/newest hp/about me/study/works/articles/infor...>
4. *Данилин Г. А., Курзин П. А., Курзина В. М.* Математические методы с Mathcad. — М.: Изд-во МГУЛ., 2003г. — 457 с.

ЧИЛІЙСЬКА МОДЕЛЬ НАРОЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобальна економічна криза поставила перед теоретиками і урядами питання утримання та нарощення високого конкурентного статусу національних економік. Уповільнення економічного зростання в високорозвинутих країнах світу актуалізують дослідження міжнародної конкурентоспроможності країн і програм зростання національних економік. Актуальність даного дослідження зумовлена загостренням конкурентної боротьби країн світу в умовах глобальної фінансової волатильності, підвищенням ролі урядів при виході з гострої рецесії та необхідністю впровадження нових стратегій розвитку країн, спрямованих на підвищення конкурентного статусу. Прикладом вдалого впровадження політики нарощення конкурентного статусу може слугувати Чилійська Республіка, яка ось десять років має найвищу конкурентоспроможність серед країн Латинської Америки. Досвід моделі нарощення конкурентного статусу Чилі є доцільним застосувати в Україні, яка потребує радикальних рішень в боротьбі з економічним спадом. Феномен Чилійської економіки полягає в тому, що вона здатна стійко амортизувати глобальні фінансові шоки, особливо в умовах нинішньої фінансової кризи, навіть коли високорозвинені економіки світу демонструють суттєвий спад виробництва. Так, Чилійська економіка показує зростання в межах 1 % на початку 2009 року. Крім того, у більшості традиційних країн нетто-імпортерів відбувається відтік капіталів, в Чилі спостерігається 40 % зростання ІІІ на кінець 2008 року у порівнянні з аналогічним періодом 2007 року [1]. За даними рейтингових агентств світу підвищується кредитний рейтинг Чилі, в той час, як ми спостерігаємо зниження рейтингів для багатьох країн світу [3].

Цей успіх, на наш погляд, був зумовлений завдяки високому конкурентному статусу країни. Нами було проаналізовано різні методики щодо оцінки глобальної конкурентоспроможності країн, зокрема: Legatum Prosperity Index, Global Competitiveness Index, MASI approach та інші підходи. Відповідно до рейтингу глобального індексу конкурентоспроможності, Чилі здійснює перехід від «ефективного» до «інноваційного» розвитку, посідаючи найвище серед країн Латинської Америки 28-е місце за глобаль-

ною конкурентоспроможністю, ось уже п'ять років випереджаючи такі високорозвинуті країни ЄС, як Іспанія та Італія [7].

Таким чином, основою економічного зростання та утримання конкурентного статусу є формування національної інноваційної системи Чилі. В основі Чилійської моделі нарощення конкурентного статусу лежить інноваційна політика, орієнтована на розповсюдження науково-технічних знань. Головна мета цієї політики — підвищення здатності освоєння нових технологій, розширення технологічних можливостей галузей і сфер економіки. Чилі стимулює нововведення шляхом розвитку інноваційної структури за допомогою координації дій різних секторів у сфері науки і технологій. Таку координацію уряд здійснює за допомогою Національної ради по інноваціям, метою якої є не створення нових знань, а залучення нових технологій та їх розповсюдження [4]. Сьогодні великий акцент урядом робиться саме на впровадженні технологій. Національна Рада по інноваціям здійснює свою діяльність через Чилійський заклад інновацій, який є приватною неприбутковою організацією, метою діяльності якої є впровадження інновацій та розвиток людського капіталу в ключових кластерах Чилійської економіки. Ключовими кластерами Чилійської економіки є: агропромисловий комплекс, морська промисловість, лісова промисловість, зовнішнє середовище і хімічна метрологія, людський капітал, інформаційні і комунікаційні технології [6, с. 40—56]. Дослідивши обсяги інвестицій за пріоритетними сферами, ми виявили наступну структуру фінансування інновацій: морська промисловість — 37 %; агропромисловий комплекс — 22 %; лісове господарство — 29 %; інформаційні і комунікаційні технології — 4 %; інші галузі — 8 % [4;5;1].

Чилійський заклад інновацій виокремлює пріоритетні напрями розвитку інновацій у розрізі регіонів, оскільки вся інноваційна діяльність зосереджується в регіонах. Однією з характеристик Чилійської економіки є створення сприятливого середовища для розвитку бізнесу головним чином за рахунок скорочення часу, необхідного для реєстрації власності та відкриття власної справи, зниження кількості обов'язкових податків і платежів та загальної лібералізації торгівлі [2; 5].

Результатом впровадження в Чилі моделі конкурентоспроможності стало випереджаюче, у порівнянні з країнами Латинської Америки, зростання економіки. В 1967—1985 рр. світова економіка зростала в середньому на 2,0 %; економіка Латинської Америки зростала в середньому на 1,35 %; економіка Чилі зростала в середньому на 0,7 % щорічно. Уже в 1986—2008 роках світова

економіка зростала в середньому на 1,1 %; економіка Латинської Америки зростала в середньому на 0,9 %; економіка Чилі вже зростала в середньому на 4,7 % щорічно [8].

Тому, на наш погляд пріоритетними напрямками розвитку економіки України мають стати наступні. По-перше, підвищення міжнародної конкурентоспроможності, заснованої на інноваційній моделі розвитку економіки, має стати стратегічним напрямком розвитку України в глобальному середовищі. По-друге, державна інноваційна політика України має спиратися на зважену і обґрунтовану інноваційну систему, яка має ґрунтуватися на співробітництві координаційних органів держави і приватного сектору. По-третє, напрямком інноваційної політики України має стати оптимізація державної системи управління і планування в сфері інновацій, залучення малого і середнього бізнесу в інноваційну сферу та визначення пріоритетних експортних спрямувань в галузях високих технологій. По-четверте, українська модель інноваційної політики повинна бути орієнтована на розповсюдження науково-технічних знань та стимулювати нововведення шляхом розвитку інноваційної інфраструктури та координації дій різних секторів в галузі науки і техніки. Крім того, український уряд має виокремити ключові кластери економіки, на які і буде спиратися інноваційна політика. Необхідно врахувати, що надважливим завданням з підвищення конкурентоспроможності України є підвищення фінансування науково-дослідних установ, університетів та раціоналізаторських установ. Окрім цього необхідно покращити загальний економічний клімат для залучення іноземних інвестицій. Ще однією необхідною умовою підвищення міжнародної конкурентоспроможності України є покращення умов ведення бізнесу.

Література

1. The 2008 Legatum Prosperity Index Report
2. Doing business 2009, Country profile for Chile
3. Report of AMERICAS COMPETITIVENESS FORUM 2008
4. Michael E. Porter, Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School — Chile's Competitiveness: Where Does the Country Stand?, 2007
5. *Brieuc Monfort* — Chile: Trade Performance, Trade Liberalization, and Competitiveness, 2008
6. *Mike Goldberg, Eric Palladini* — Chile: A Strategy to Promote Innovative Small and Medium Enterprises, 2008

7. Global competitiveness report 2009
8. Ana M. Fernandes, Caroline Paunov — Foreign Direct Investment in Services and Manufacturing Productivity Growth: Evidence for Chile, 2008
9. Alexander Galetovic — Competition policy in Chile, 2007

Л. С. Тютюкіна (кредитно-економічний ф-т, III курс)

КРЕДИТНИЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Кредитна діяльність комерційних банків є одним з основних джерел їхніх доходів і збитків, а кредитні ризики — їх основний «головний біль». Унаслідок цього виникає необхідність існування системи кредитного ризик-менеджменту, яка являє собою сукупність узгоджених методів вироблення кредитної стратегії, ідентифікації, оцінки, управлінського впливу, аудиту та корегування кредитних ризиків, які направлені на планомірне проходження кредитних ризикових позицій, що відкриваються [1]. Структурні зміни в економіці та поведінці економічних суб'єктів викликають й певні зміни у кредитному ризик-менеджменті, тому метою даної роботи є дослідження стану кредитного ризик-менеджменту в Україні в умовах сучасної фінансової кризи.

Згідно результатів досліджень Агентства фінансових ініціатив «Аналіз систем ризик-менеджменту у банках України» [2], що проведені в 2008 році, переважна більшість вітчизняних банків сприймає систему ризик-менеджменту, зокрема, кредитного ризик-менеджменту, як взаємопов'язану систему трьох структурних елементів: 1) визначена система регламентів, процедур, встановлення лімітів, включена в загальну систему менеджменту банку; 2) сукупність економіко-математичних моделей, які дають можливість у числовій формі оцінювати ризики банку; 3) програмне забезпечення, яке на основі економіко-математичних моделей дозволяє оптимізувати ризики банку. Дану точку зору поділяють 92 % опитаних банків, решта вважають, що система ризик-менеджменту банку має бути винятково системою регламентів, процедур та встановлення лімітів. Крім того, 74 % опитаних банків мають незалежний відділ (управління) ризиками, а всі невеликі банки, що потрапили у вибірку, не мають такого відділу.

Дослідження в українських банках свідчать про суттєве відставання в організації та методології системи ризик-менеджменту

в цілому, та кредитного ризик-менеджменту, зокрема, від світового рівня. Так, переважна більшість банків (80 %) ризики оцінюють окремо за кожною категорією. Експерти з цих банків вказують на відсутність потреби в інтегральній оцінці ризиків банку. В кращому випадку вони планують введення інтегральної системи оцінки ризиків у майбутньому. Прикладом програмного продукту, здатного проводити інтегральну оцінку ризику, в т.ч. й кредитного, є «Аналізатор активів й пасивів банку» [3]. Його методологічною основою є базова теза про невіддільність управління ризиками від загального управління банком. Управління ризиками, зокрема, повинно адекватно враховувати показники діяльності банку. З огляду на це аналітичні системи мають включати комплекс системних інформаційних блоків. Так, блок управління кредитним ризиком складається з рейтингів банків-контрагентів, позичальників (у т.ч. фінансово-економічний аналіз клієнтів); аналізу великих клієнтів; аналізу пов'язаних осіб; звіти про дотримання внутрішніх лімітів кредитного ризику; RAROC кредитних операцій; VAR кредитного портфеля; VAR інвестиційного портфеля та ін.

Кредитний ризик-менеджмент та його значимість почали активізуватися останнім часом, що пов'язано зі стрімким падінням обсягів кредитування, в т.ч. внаслідок підвищення кредитних ставок, збільшення кількості «проблемних кредитів», відтоком депозитних коштів, зменшення вільних резервів тощо. Саме ці обставини змушують представників банківського сектору переглянути власну кредитну політику та систему управління ризиками, без якої в даній ситуації видача кредитів просто неможлива. Однак хочу наголосити, що значне підвищення відсоткових ставок за кредитами, яке відбулося за останні місяці й яке класично враховує можливі кредитні ризики, не є достатньо логічним. Оскільки якщо кредит стає недоступним, або ставки за ним «нереальні», навіть за умов високої ліквідності підприємства-позичальника, його достатнього рівня платоспроможності, ймовірність погашення такого кредиту незначна, а відповідно й ризики великі. В цьому аспекті, на мою думку, варто зробити значно нижчими кредитні ставки, однак забезпечити повний кредитний аналіз з боку банку підприємства-позичальника, щоб довести його платоспроможність, й тим самим мінімізувати кредитні ризики щодо виконання кредитної угоди.

Кредитний ризик-менеджмент як і антикризове управління підприємством, у тому числі й банком, є новими поняттями для вітчизняних управлінців. Цей напрямок економічної науки базу-

ється здебільшого на іноземному досвіді «минулих років». Тому наявні теорії, концепції, системи, методології, методи необхідно не просто використовувати, а адаптовувати до умов вітчизняної економіки.

Література

1. Ковалев А. П. Кредитный риск-менеджмент: Монографія. — К.: Сузір'я, 2007. — 406 с.
2. Швець Н. Р. Ризики банківських установ: проблеми визначення та управління // Регіональна економіка. — 2008. — № 4. — С. 97—103.
3. Задніпровська О., Тичина В. Проблема та практика управління банківськими ризиками у світі Базеля II // Вісник НБУ. — 2008. — № 1. — С. 20—25.

К. М. Філоненко (ф-т інформаційних систем і технологій, V курс)

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ І СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ УКРАЇНИ

Глобальна заборгованість — одна з характерних особливостей сучасної світової економіки. Сьогодні у світі неможливо знайти державу, яка спроможна була б обходитися без зовнішніх запозичень. Проте неефективне використання залучених коштів, некваліфіковане управління боргом загострюють ситуацію у сфері зовнішньої заборгованості. Проблема зовнішніх запозичень є дуже актуальною сьогодні і для України.

Метою даної статті є аналіз динаміки і структури зовнішнього державного боргу України.

Зовнішній державний борг — сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли в результаті запозичення на зовнішньому ринку. При цьому держава виконує роль позичальника або гаранта погашення кредитів іншими позичальниками.

На кінець 2008 р. зовнішній державний борг України становив 18,54 млрд дол. США. Починаючи з 2000 р. спостерігається тенденція до його зростання. Значні прирости було зафіксовано 2004 р. (1,5 млрд дол. США, або 13,7 % порівняно з попереднім роком) та 2008 р. (4,7 млрд дол. США, або майже 34 %). Збільшення заборгованості 2004 р. спричинене в основному залученням зовніш-

ніх кредитних ресурсів під державні гарантії для фінансування реконструкції ділянки автомобільної дороги Київ — Одеса та проектування і будівництва залізнично-автомобільного мостового переходу через р. Дніпро в м. Києві. У 2008 р. основною причиною зростання боргу став кредит МВФ у розмірі 4,5 млрд дол. США.

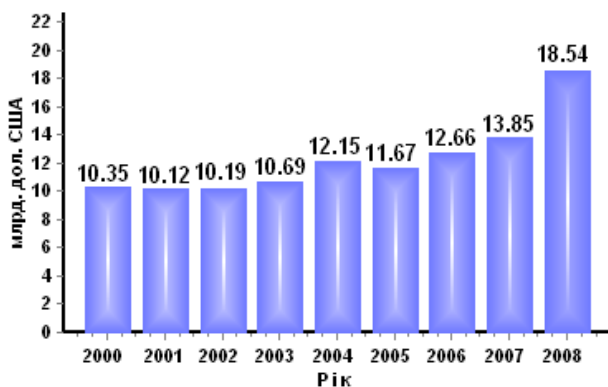


Рис. 1. Динаміка державного зовнішнього боргу

За ознакою умовності державний зовнішній борг поділяється на прямий і гарантований. До прямого боргу відносять кредити, безпосереднім позичальником за якими є держава. До гарантованого боргу належать кредити, залучені іншими позичальниками під державні гарантії. Відповідальність щодо обслуговування цих кредитів несе безпосередній позичальник, який самостійно погашає іноземні кредити за рахунок власних коштів, але у разі невиконання ним своїх боргових зобов'язань набуває чинності державна гарантія щодо виконання платежів на користь іноземного кредитора.

В Україні на кінець 2008 р. гарантований державний зовнішній борг становив 39,7 %. За 2008 р. відбулися найбільші за останні вісім років зміни у структурі зовнішнього боргу за ознакою умовності. Частка зовнішнього гарантованого боргу порівняно з попереднім періодом зросла на 16,2 в. п. Зростання гарантованого боргу свідчить про негативні тенденції, адже, як показує практика, в Україні отримувачі іноземних кредитів під державні гарантії часто безвідповідально ставляться до виконання своїх фінансових зобов'язань — і, як наслідок, борговий тягар лягає на державу.

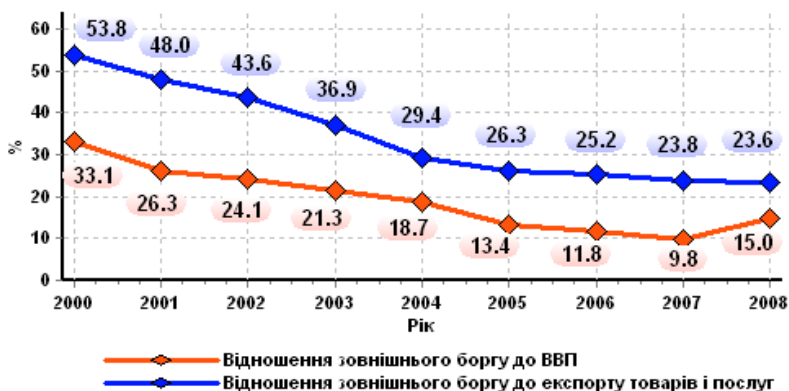


Рис. 2. Динаміка основних показників боргового навантаження

При вивченні зовнішньої заборгованості необхідним є аналіз боргових індикаторів. Для характеристики боргового навантаження в міжнародній практиці використовують низку показників. Основними є відношення зовнішнього державного боргу до ВВП, що показує ступінь боргової залежності національної економіки від зовнішнього фінансування (критичний рівень 40 %) та відношення зовнішнього державного боргу до експорту товарів і послуг, що характеризує спроможність країни покрити заборгованість валютними доходами від експорту (граничний рівень 150 %). На кінець 2008 р. вищезазначені індикатори становили 15 % та 23,6 % відповідно.

Отже, ситуація навколо зовнішньої заборгованості України досить складна і неоднозначна. З одного боку, за міжнародними стандартами боргове навантаження не є загрозливим для економічної безпеки країни. Проте з іншої сторони, заборгованість з кожним роком зростає і тиск на державні фінанси лише посилюється. Для вирішення цієї проблеми, в першу чергу, необхідно вдосконалювати організаційні засади управління державним зовнішнім боргом, а також вдосконалювати відповідну законодавчу та нормативну базу.

Література

1. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: Монографія. — К.: КНЕУ, 2006. — 392 с.
2. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с.
3. www.minfin.gov.ua

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МІЖНАРОДНОМУ МАРКЕТИНГУ

Управління компаніями в умовах глобалізації відрізняється від традиційного управління, у якому домінують традиційні принципи та прийоми. Наразі інформація стає ключовим фактором оперативності і ефективності прийняття рішень для менеджерів усіх рівнів управління. Оточуюче компанію середовище змінюється надзвичайно швидко і вимагає відповідної реакції на ці зміни з боку менеджменту, чого неможливо досягти без використання сучасних інформаційних технологій. Завдання ще більше ускладнюється, коли компанії працюють на глобальному ринку.

Теоретичною основою дослідження стали праці провідних зарубіжних і українських учених: Котлера Ф., Вінса У., Ойнера О. К., Попова Е. В., Ваніфатової М. М. та ін., публікації авторитетних зарубіжних та українських видань.

Метою дослідження є розкриття сутності сучасних інформаційних технологій та аналіз доцільності і напрямів їх використання у міжнародному маркетингу.

Інформаційні технології — це сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, обробки, зберігання, розповсюдження, відображення і використання інформації в інтересах її користувачів. Сукупність різного роду інформаційних технологій (обробки графічної, звукової та числової інформації, а також мережеві та соціальні технології) у сполученні із технічними засобами та людьми, що забезпечують їх успішне функціонування та використання утворюють інформаційну систему [4]. Інформаційні системи надають можливість розв'язувати задачі різних типів, зокрема, експертної оцінки ситуації; розрахункові задачі, моделювання; пошуку і обґрунтування оптимальних рішень [5].

Використання інформаційних технологій у міжнародному маркетингу спрямовано на аналіз маркетингової інформації; виявлення і оцінку впливу основних ринкових факторів на результативність маркетингової діяльності; забезпечення конкурентоспроможності продукції компанії на світовому ринку; багатокритеріальну оцінку її діяльності та рішень, що приймаються. Створюються системи знань про ринок, у яких інтегруються інформація з різних джерел і знання спеціалістів компаній для пошуку і обґрунтування рішень і розробки алгоритмів розв'язання проблем, що виникають. Прикладами ус-

підшного застосування сучасних інформаційних систем у міжнародному маркетингу є компанії Coca-Cola та Henkel. Обидва гіганти світового ринку використовують схожі системи, а саме: Henkel базує свою діяльність на інформаційній системі IDIS, яка забезпечує аналіз інформації та сприяє прийняттю рішень за критерієм «найбільш успішне рішення з попереднього досвіду»; Coca-Cola застосовує інформаційну систему Inform Cascade, що на основі попередніх досліджень та досвіду забезпечує прийняття рішень у різних сферах маркетингової діяльності, зокрема, просуванні торгових марок, плануванні та глобальному маркетингу. Inform Cascade використовує матеріали багато численних маркетингових досліджень і статистичних матеріалів. При розробці нових маркетингових програм і планів система залучає результати досліджень і досвід, накопичений на ринках різних країн [1].

Розвиток Internet зумовив його широке використання у міжнародній маркетинговій діяльності компаній. Глобальна мережа ефективно використовується у міжнародних маркетингових дослідженнях, комунікаціях із споживачами різних країн світу, в якості каналів збуту тощо. У. Вінс запропонував 11 принципів маркетингу в Internet, дотримуючись яких можна досягти максимальної ефективності. Прихильниками концепції Вінса є всесвітньо відомі компанії Levi Strauss, Revlon, Toyota, Ford, McDonald's, Coca-Cola, DataProgGroup та ін. [3].

Висновки. Розвиток систем маркетингової інформації привів до посилення їх ролі у інформаційному забезпеченні прийняття рішень на всіх рівнях управління компаніями. Зростання можливостей збору, обробки і аналізу інформації, розширення кола та підвищення складності задач, які можуть бути розв'язані, інтеграція всіх можливих інформаційних джерел і перехід до системи маркетингових знань забезпечують компаніям, що використовують новітні інформаційні технології конкурентні переваги на глобальному ринку.

Література

1. *Ванифатова М. М.* Системы маркетинговой информации: современные мировые тенденции развития и особенности российского рынка. // Маркетинг в России и за рубежом. — 2002. — № 1. — <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=81>.
2. *Комлер Ф.* Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2000. — 752 с.
3. *Ойнер О. К., Попов Е. В.* Виртуальный маркетинг и его применение на отечественных предприятиях // Маркетинг в России и за рубежом. — 2000. — № 5 — <http://www.mavriz.ru/articles/2000/5/19.html>.

4. Інформаційні технології в економіці, менеджменті і бізнесі. Проблеми науки, практики і освіти: Матеріали XIII Міжнар. науково-практ. конф., 2007 р. (22—23 листопада).

5. <http://www.management.com.ua/marketing/> — Інтернет-портал для управлінців.

А. О. Харламов (ф-т інформаційних систем і технологій, II курс)

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ в умовах кризи

За допомогою методів факторного аналізу досліджуються ряди щомісячних значень деяких важливих макропоказників за 2006—2009 роки. Цей період характеризується інтенсивними змінами показників, що підсилює значущість й інтерес їх вивчення.

Значення відібраних для аналізу показників за 38 місяців (з січня 2006 р. по лютий 2009 р.), взяті по відношенню до значень відповідних показників у грудні 2005 року (значення всіх показників за грудень 2005 року прийнято за одиницю).

Для аналізу відібрані наступні показники:

Y1 — індекс зміни у порівнянні з базисним місяцем співвідношення між експортом товарів з України та їх імпортом в Україну; **Y2** — індекс споживчих цін; **Y3** — індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал; **Y4** — індекс фінансових результатів підприємств; **Y5** — зведений фондовий індекс «ПФТС»; **Y6** — рівень зареєстрованого безробіття в країні; **Y7** — індекс зміни в порівнянні з базисним місяцем співвідношення між витратами і доходами Державного бюджету; **Y8** — відношення ринкового курсу долара США по відношенню до гривні; **Y9** — індекс зміни співвідношення між внутрішнім державним боргом та місячними доходами Державного бюджету; **Y10** — відношення ставки рефінансування Національного банку України; **Y11** — індекс промислового виробництва; **Y12** — відношення обсягу реалізованої промислової продукції поточного місяця до обсягу реалізованої продукції в грудні 2005 р.

Процедури факторного аналізу даного дослідження виконувалися за допомогою програмної системи статистичного аналізу та обробки даних STATISTICA фірми StatSoft Inc.

Вхідним матеріалом для проведення факторного аналізу є матриця **Y**, яка формується шляхом транспонування таблиці — значень показників:

	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y12
Гр. 05	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Січ. 06	0,984	1,012	0,392	0,241	1,028	1,029	0,684	1,000	1,564	1,000	0,850	0,811
Лют. 06	0,926	1,030	0,464	0,158	1,073	1,012	0,782	1,000	1,298	1,000	0,882	0,887
Бер. 06	0,921	1,027	0,322	0,247	1,291	1,028	0,941	1,002	1,240	1,000	1,001	0,996
Кві. 06	0,999	1,023	0,515	0,435	1,268	1,074	0,900	1,000	1,258	1,000	0,958	0,957
Тра. 06	0,964	1,028	0,541	0,482	1,306	1,043	0,649	1,001	0,953	1,000	1,001	1,009
Чер. 06	1,048	1,029	0,574	0,540	1,208	1,034	0,891	1,001	1,135	0,895	0,999	1,044
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Гр. 08	0,946	1,592	0,697	-2,179	0,815	1,296	1,151	1,842	1,118	1,263	0,857	1,612
Січ. 09	1,035	1,638	0,702	0,405	0,845	1,381	0,618	1,703	1,986	1,263	0,719	1,265
Лют. 09	0,614	1,663	0,811	0,147	0,806	1,390	0,824	1,683	1,462	1,263	0,758	1,337

Після проведення ряду перетворень з використанням методів факторного аналізу маємо графічний вигляд матриці факторних навантажень (рис. 1).

З метою вирівнювання факторних навантажень виконуємо обертання системи координат навколо центру за допомогою методу Varimax (рис. 2).

Factor Loadings, Factor 1 vs. Factor 2 vs. Factor 3
Rotation: Unrotated
Extraction: Principal components

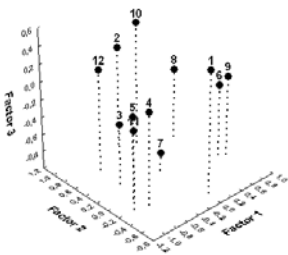


Рис. 1

Factor Loadings, Factor 1 vs. Factor 2 vs. Factor 3
Rotation: Varimax normalized
Extraction: Principal components

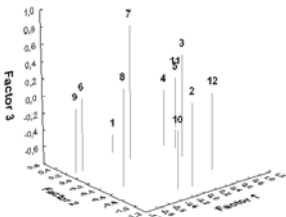


Рис. 2

Після обертання маємо наступний вигляд матриці:

Factor Loadings (Varimax normalized)

Extraction: Principal components

(Marked loadings are > ,800000)

Узагальнимо фактори:

— *Перший фактор* відображає загальну тенденцію розвитку економіки України з 2006—2009 рр.

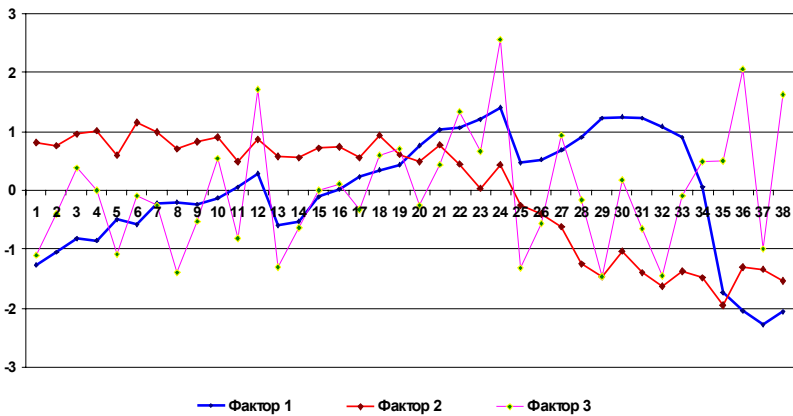
— *Другий фактор* описує стан грошово-кредитної, цінової системи України.

— *Третій фактор* відображає залежність стабільності бюджетної системи України від іноземних операцій.

Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Sum ² 1-3
1	0,016	0,404	– 0,555	0,472
2	0,028	– 0,954	0,190	0,947
3	0,640	– 0,205	0,446	0,650
4	0,734	0,202	– 0,083	0,587
5	0,770	0,029	0,102	0,604
6	– 0,763	0,142	0,089	0,610

Закінчення табл.

Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Sum ² 1-3
7	0,013	0,088	0,818	0,677
8	- 0,677	- 0,504	0,353	0,837
9	- 0,844	0,170	- 0,022	0,742
10	- 0,171	- 0,916	- 0,108	0,880
11	0,937	0,192	0,098	0,924
12	0,628	- 0,728	0,136	0,942
Expl.Var	4,596	2,875	1,402	×
Prp.Totl	0,383	0,240	0,117	×



Отже, в основі досліджуваної системи лежить три взаємозалежні тенденції:

— нестабільність економіки України, яка характеризується поступовим її підйомом до середини 2008 року та різким її спадом після, що характеризує входження економіки країни в кризу;

— помірна стабільність грошово-кредитної та цінової системи до грудня 2007 р. та посилення її дисбалансу починаючи з 2008 р., який був викликаний перегрівом економіки України (про що свідчить рекордний за всю історії — рівень індексу ПФТС — 1208,6 п., нині індекс становить — 311 п.);

— високий рівень залежності фінансової системи України від іноземних інвестицій та інших іноземних операцій, які підсилюють дію кризових світових тенденцій на економіку України.

Література

1. Басовский Л. Е. Теория экономического анализа. — М.: Инфра-М, 2001.
2. Блюмин С. Л., Суханов В. Ф., Чеботарёв С. В. Экономический факторный анализ: Монография. — Липецк: ЛЭГИ, 2004. — 148 с.
3. Кендалл М., Стьюарт А. Многомерный статистический анализ и временные ряды. — М.: Наука, 1976. — 736 с.
4. Ульянов И. С. Текущие экономические показатели: некоторые результаты факторного анализа // <http://www.statsoft.ru/home/articles/finance>
5. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 333 с.
6. <http://www.bank.gov.ua/Statist/Macro.htm>

Д. О. Хоменко (ф-т МЕіМ, І курс)

ВЕЛИКА ТЕОРЕМА ФЕРМА

Французький юрист і за сумісництвом великий математик XVII століття П'єр Ферма (1601—1665) висунув одне цікаве твердження з області теорії чисел, що згодом одержало назву Великої теореми Ферма. Це одна з найвідоміших і феноменальних математичних теорем. Напевно, ажіотаж навколо її був би не так сильний, якби в книзі Діофанта Олександрійського (III століття) «Арифметика», що Ферма частенько перечитував, роблячи позначки на її широких полях, не була виявлено приблизно наступний запис визначного математика: «Я маю у своєму розпорядженні досить разючий доказ, але він занадто великий, щоб його можна було розмістити на полях». Цей запис, і став причиною грандіозної метушні навколо теореми в подальшому. Отже, знаменитий учений заявив, що довів свою теорему. Давайте ж задамося питанням: чи дійсно він її довів чи сфантазував? Або є інші версії, що пояснюють появу того запису на полях, що не давав спокійно спати багатьом математикам наступних поколінь?

Історія Великої теореми надзвичайно захоплююча. В 1636 році Ферма заявив, що рівняння виду $X^n + Y^n = Z^n$ не має рішень у цілих числах при показнику степеня $n > 2$. Це власне і є Велика теорема Ферма. У цій, здавалося б, простій на вигляд математичній формулі Всесвіт замаскував неймовірну складність. Скільки б теорему не перевіряли, вона завжди виявлялася вірна.

Прошло приблизно 25 років. Одному прогресивному англійському професорові математики із Принстонського університету (Нью-Джерсі, США), Ендрю Уайлсу, здалося, що він знайшов доказ гіпотези Таніями. Перш, ніж представити свій доказ світу, він ретельно перевіряв його сам і залучав до перевірок також і інших, наприклад, під виглядом звичайних математичних завдань він іноді підкидав тямущим аспірантам різні фрагменти свого доказу.

Наприкінці ХХ століття увесь світ визнав, що на 360 році свого життя Велика теорема Ферма, що насправді весь цей час була гіпотезою, є таки доведеною теоремою. Ендрю Уайлс довів Велику теорему Ферма й увійшов в Історію.

Щастя першовідкривача завжди дістається комусь одному, це саме він останнім ударом молота розколює твердий горішок. Але не можна ігнорувати безліч попередніх ударів, які не одне сторіччя формували тріщину у Великій теоремі: Ейлера й Гауса, Еваріста Галуа, Анрі Пуанкаре, Давида Гільберта, Ютаку Таніа-му, Герхарда Фрея, Річарда Тейлора й інших достойних учених.

Доказ Великої теореми Ферма можна поставити в один ряд з такими досягненнями ХХ століття, як винахід комп'ютера, ядерної бомби й польоту в космос. Хоч про нього й не так широко відомо, тому що він не потрапляє в поле наших повсякденних інтересів, як наприклад, телевізор або електрична лампочка, але він явився спалахом наднової зірки, що, як і всі непорушні істини, завжди буде світити людству.

Ви можете сказати: «Подумаєш, довели якусь теорему, кому це треба?». Справедливе питання. Отут у точності згодиться відповідь Давида Гільберта. Коли на питання: «яке завдання зараз для науки є найбільш важливим?», він відповів: «піймати муху на звороті Місяця», його резонно запитали: «А кому це треба?», він відповів так: «Це нікому не треба. Але подумайте над тим, скільки важливих найскладніших завдань треба вирішити, щоб це здійснити». Подумайте, скільки завдань за 360 років змогло вирішити людство, перш, ніж довести теорему Ферма. У пошуках її доказу була відкрита чи ледве не половина сучасної математики.

А тепер давайте повернемося на початок нашої історії, згадаємо запис П'єра Ферма на полях підручника Діофанта й ще раз задамося питанням: чи Дійсно Ферма довів свою теорему? Цього ми, звичайно, не можемо знати напевно, і як у будь-якій справі тут виникають різні версії:

Версія 1: Ферма довів свою теорему.

Версія 2: П'єру Ферма здалося, що він довів свою теорему, але в його доказі були помилки. (Тобто, сам Ферма був також і першим фермістом).

Версія 3: Ферма свою теорему не довів, а на полях просто фантазував.

Якщо вірна одна із двох останніх версій, що найбільше імовірно, то тоді можна зробити простий висновок: великі люди, вони хоч і великі, але теж можуть помилятися або іноді трошки пофантазувати. Тому, читаючи здобутки авторитетних синів людства або слухаючи їхні пафосні виступи, ви маєте повне право сумніватися в їхніх твердженнях. (Прошу відмітити, що сумніватися — не значить відкидати.)

Література

1. *М. М. Постніков*. Теорема Ферма. — М., 1978.
2. *Б. В. Болгарский*. Очерки по истории математики. — Минск, 1979.
3. *М. Я. Вигодский*. Справочник по элементарной математике. — М., 1974.

О. О. Хоменко (ФЕАПК, III курс)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

У теперішніх ринкових умовах ефективно сільськогосподарське виробництво можна забезпечити, перш за все, шляхом використання збалансованого, добре організованого й економічно обґрунтованого методу його ведення з обов'язковим застосуванням прогресивних технологій. Критерієм діяльності такого сільського господарства має стати не стільки збільшення обсягів виробництва, до чого нас весь час закликали, скільки прагнення до зниження витрат, отримання максимального прибутку і збереження природних ресурсів, в першу чергу родючості землі.

Завдання сучасного і майбутнього землеробства — одночасне розв'язання трьох важливих проблем: підвищення продуктивності культурних агроценозів і якості продукції, зростання рентабельності технологій у рослинництві й охорона навколишнього природного середовища.

Сучасні технології у землеробстві повинні бути адаптивно-ландшафтними і відрізнятися від існуючої (традиційної) та обов'язково включаючи такі елементи: науково обґрунтована біологізо-

вана сівозміна; застосування меліорантів, мікробіологічних препаратів; використання високопродуктивних сортів і гібридів культур. Вони в сівозміні підвищують продуктивність праці у півтора рази і ефективність використання добрив — в 1,7—2,3 разу, економію пально-мастильних матеріалів понад 25 % і знижують затрати на 1 га в межах 30—40 %.

Основним завданням при плануванні та використанні чинників інтенсифікації має бути не отримання максимально високих врожаїв сьогодні, а збереження навколишнього середовища та підвищення родючості ґрунту — необхідної основи для реалізації передових агротехнологій та отримання сталих, екологічно чистих урожаїв.

Концепція біологізації землеробства передбачає підсилення принципу альтернативності біологічними складовими (багаторічні трави, зернобобові та їх сумішки, проміжні культури на корм і сидерат, зернові культури суцільної сівби, вторинна продукція рослинництва, науково обґрунтовані норми внесення органічних і мінеральних добрив, біологічний захист рослин), які найповніше проявляються на основі екологічно збалансованих сівозмін і можуть компенсувати негативний вплив інтенсивного виробництва сільськогосподарської продукції на її якість і навколишнє природне середовище.

Органічне або, як його ще називають, екологічне чи біологічне виробництво — це досить широке поняття і включає не лише рослинництво, а також тваринництво, птахівництво, риборозведення, бджільництво, лісове господарство, переробну промисловість тощо.

Кінцева мета альтернативного землеробства — екологічно збалансоване землеробство і тваринництво з метою забезпечення людини екологічно чистими продовольством. Альтернативне землеробство не означає повернення до старої екстенсивної технології, хоч і не виключає використання окремих її елементів.

Ознаками біологічного землеробства є екологічність, адаптивність, наукоємність, біологічність. Виходячи з цих позицій, стає очевидним, що біологічне землеробство, з одного боку, — могутній чинник стабілізації екології, а з другого — необхідна умова стійкого функціонування агроєкосистем.

Проте, як зазначає Г. Проїшен [14], необхідно зрозуміти шкідливість односторонніх підходів, як і шкідливість використання літератури з неправильними чи недостатньо обґрунтованими даними, де перехід до біологічного землеробства розглядають як єдину альтернативу для сільського господарства майбутнього. Тому, очевидно, певна частина господарств буде розвиватися інтенсивно, спеціалізуватися на вирощуванні високоприбуткових культур і застосовувати в значних обсягах засоби хімізації. Інша — вес-

тиме біологічне землеробство з метою одержання екологічно чистої продукції, охороняючи при цьому довкілля.

За визначеннями ФАО, виробництву екологічно чистих продуктів зараз належить друге місце після ядерного роззброєння.

У світі існує кілька напрямків альтеративного землеробства: органічне, органо-біологічне, біодинамічне та ін. В статті мова йтиме про особливості органічного землеробства (organic farming).

Органічна система землеробства передбачає удобрення рослин та підтримання родючості ґрунту переважно органічними добривами. Дозволяється також використання несинтетичних сиромелених добрив та меліорантів (фосфоритне борошно, калій, гіпс, доломіт). Синтетичні мінеральні добрива та хімічні засоби захисту рослин використовувати заборонено. У сівозмінах біологічного землеробства поля увесь вегетаційний період повинні перебувати під рослинним укриттям (післяжукісні, післяжнивні, підсівні та озими проміжні).

Стратегія ефективного використання землі і виробництва екологічно чистої продукції за ринкових умов може успішно реалізовуватись на основі зростання культури землеробства, поліпшення і збереження родючості ґрунтів за раціонального використання місцевих ґрунтово-кліматичних ресурсів і засобів інтенсифікації, які втілюються через прогресивні технології вирощування сільськогосподарських культур.

В Україні для запровадження альтернативного землеробства на загальнодержавному рівні необхідний перехідний період та висока культура землеробства, в процесі чого, поступово усуватимуться потворні форми хімічного пресингу на ґрунт і рослини, здійснюватиметься пошук природно доцільних варіантів, що дозволить вирощувати екологічно чисту продукцію за високих рівнів урожайності культур.

Біологізація землеробства — це не тільки спосіб вирощування екологічно чистої продукції, але й ефективний шлях до відновлення природних біоценозів та збагачення природного біорозмаїття.

Для цього Україні потрібен Закон про біологічне (органічне) виробництво, а також національна система сертифікації. На жаль, підготовлений у 2004 році проект Закону України «Про органічне сільське господарство» досі не прийнятий. Введення в дію даного закону дало б змогу збільшити обсяги виробництва екологічно чистої, конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, пришвидшити насичення внутрішнього ринку високоякісним продуктом.

За висновками деяких закордонних і вітчизняних експертів в Україні є унікальний природний потенціал і вона може стати по-

тужним виробником біологічної продукції для задоволення потреб внутрішнього і закордонних ринків, конкурувати із світовими лідерами-виробниками цієї продукції.

Якщо в Україні про органічне землеробство тільки точаться розмови і займаються ним окремі ентузіасти без державної підтримки на законодавчому рівні, а також створюються громадські організації, клуби органічного землеробства, то у розвинених країнах світу вже давно використовується ця система, а також створюється спеціальне обладнання.

Як бачимо, у нас є до чого прагнути, адже щоб досягти високих результатів, перш за все, треба почати з себе. Лише на власному прикладі можна змусити українських аграріїв повірити в те, що екологічно чисте землеробство є перспективним і високопродуктивним. Це вже зробили на Дніпропетровщині в унікальному господарстві — корпорації «Агро-Союз», які мають вражаючі результати. Не варто також забувати, що дешева продукція рослинництва — це перший крок на шляху до відродження м'ясо-молочного виробництва.

Література

1. Бойко П. А., Коваленко Н. П. Проблеми екологічно врівноважених сівозмін // Вісн. аграр. науки. — 2003. — № 8. — С. 9—13.
2. Кисель В. И. Биологическое земледелие в Украине: проблемы и перспективы. — Харьков: Штрих, 2000. — 162 с.
3. Шувар І. А. Оптимізація параметрів родючості темно-сірого лісового ґрунту за умов біологізації землеробства західного Лісостепу України // Вісник Львівського ДАУ: Агрономія. — 2002. — № 6. — С. 50—57.
4. Шувар І. Біологічне землеробство та його перспекиви // Агросектор. — 2007. — № 9 (23).

О. А. Цикра (ФІСІТ, II курс)

МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІЙНИХ ВТРАТ ЛІЗИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ КРИЗИ

Одного разу в Америці один розумний чоловік придумав, замість того, щоб позичати гроші на купівлю лопати, купити цю лопату і віддати її в користування за гроші. Причому підприємець, котрому ця лопата була потрібна, після закінчення певного строку міг на законних підставах вважати її своєю власністю і копати нею стільки, скільки заманеться. Таким чином фінансові установи отримали інструмент, котрий гарантував їм, що інвес-

товані кошти будуть витрачені лише на купівлю лопати, а ті, хто брали кредит, позбулись спокуси витрати кошти не за призначенням, а сконцентрувати їх на ефективне виконання поставлених цілей, тобто копати. Цей інструмент отримав назву «лізинг», тобто довгострокова аренда з правом викупу.

Лізинг дозволяє не залучати позиковий капітал і не «заморожувати» власний, економити на затратах, пов'язаних з володінням майном, установлювати за погодженням з лізингодавцем гнучкий порядок здійснення лізингових платежів. Проте в умовах кризи надзвичайно актуальним є питання пов'язане з пошуком дієвих методів, інструментів оцінки потенційних втрат лізингових компаній внаслідок настання непередбачених подій, одним з таких інструментів є «стрес-тестування», котре дозволяє дати реальну оцінку наявного стану компанії, а також розробити план дій на майбутнє.

Стрес-тестування — термін, який характеризує групу методів оцінки впливу на фінансовий стан компанії несприятливих подій, визначених як «виняткові, але можливі».

Одним з аналітичних інструментаріїв для проведення стрес-тестування є метод Монте-Карло. Сутність методу Монте-Карло полягає у наступному: потрібно знайти значення a деякої вивчаємої величини. Для цього обирають таку випадкову величину X , математичне сподівання якої a : $M(X) = a$.

Практично ж діють наступним чином: проводять n випробувань, у результаті яких отримують n можливих значень X ; обчислюють їх середнє арифметичне $\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}$ і приймають x у якості оцінки (наближеного значення) a^* шуканого числа a :

$$\tilde{a} \simeq a^* = \bar{x}.$$

Так як метод Монте-Карло потребує проведення великої кількості випробувань, його часто називають методом статистичних випробувань. Теорія цього методу показує, як найбільш доцільно вибрати випадкову величину X і як знайти її можливі значення. Зокрема, розробляються різні способи зменшення дисперсії використовуваних випадкових величин, у результаті чого зменшується похибка, що допускається під час заміни шуканого математичного сподівання a його оцінкою a^* .

Алгоритм методу імітації Монте-Карло

Крок 1. Під час використання статистичного пакету, випадковим чином обираємо значення змінної, яка є одним з параметрів потоку готівки.

Крок 2. Вибране значення випадкової величини поряд зі значеннями змінних, які є екзогенними змінними використовуються для підрахунку чистої приведеної вартості проекту.

Кроки 1 і 2 повторюються багато разів, наприклад 1000, і отримані 1000 значень чистої приведеної вартості проекту використовуються для побудови щільності розподілу величини чистої приведеної вартості зі своїм власним математичним очікуванням і стандартним відхиленням.

Використовуючи значення математичного очікування і стандартного відхилення, можна обчислити коефіцієнт варіації чистої приведеної вартості проекту і потім оцінити індивідуальний ризик проекту.

Потім необхідно визначити мінімальне і максимальне значення критичної змінної, а для змінної з покроковим розподілом крім цих двох є ще й інші значення, що приймаються нею. Кордони варіювання змінною визначаються виходячи з всього спектра можливих значень.

Згідно з попереднім спостереженням за змінною можна встановити частоту, з якою вона приймає відповідні значення. У цьому випадку ймовірнісний розподіл є тим же частотним розподілом, що показує частоту зустрічання значення, проте у відносному масштабі (від 0 до 1). Відповідно до заданого розподілу модель оцінки ризиків буде обирати довільні значення змінної. У рамках моделі ймовірнісного аналізу ризиків проводиться велике число ітерацій, що дозволяє встановити, як поводить ся результативний показник (в яких межах коливається, як розподілений) при підстановці в модель різних значень змінної відповідно до заданого розподілу.

Ряд дослідників уникає використання даного методу в зв'язку з складністю побудови ймовірнісної моделі і множини обчислень, однак при коректності моделі метод дає вельми надійні результати, котрі дозволяють судити як про прибутковість проекту, так і про його стійкість (чутливість).

Література

1. *Курилец И.* Финансовый лизинг как инструмент санации предприятия. — М.: Маркет ДС, 2004.
2. *Ляшенко Б. М., Яцук Є. О.* Використання ЕОМ при вивченні методу Монте-Карло розв'язування систем лінійних алгебраїчних рівнянь. — К., 1999.
3. *Шулепова С. М.* Лізинг: історія виникнення, особливості розвитку // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. і виникнення, особливості розвитку // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. — Житомир. — 1999. — № 9. — С. 90—97.

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ МУНІЦИПАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Муніципальний сектор — це органи місцевого самоврядування, в основному міські ради на рівні міст обласного значення. Діяльність даних клієнтів підпадає під юрисдикцію різними нормативно-правових актів, тому і їх обслуговування представлено різними кредитними продуктами, які може запропонувати Банк.

Відповідно до законодавства України міські ради мають право з ціллю покриття дефіциту місцевого бюджету приймати рішення про здійснення зовнішніх та внутрішніх запозичень в наступних формах:

- залучення банківських кредитів;
- випуск облігацій місцевої позики.

Здійснення запозичень у місцеві бюджети базується на повноваженнях органів місцевого самоврядування і регулюється законодавством про місцеве самоврядування, бюджетним законодавством та законодавством про цінні папери.

Способи участі банку у фінансуванні місцевих муніципальних запозичень:

- видача міській раді кредиту на основі кредитного договору;
- купівля випущених міською радою облігацій місцевої позики на основі договору купівля-продажу;
- учать банку в процедурі випуску облігацій місцевої позики в якості андеррайтера, із зобов'язанням викупу нерозміщених облігацій на основі договору андеррайтингу.

Особливості міських рад як потенційних клієнтів комерційного банку:

- 1) публічний характер основних фінансових документів;
 - 2) казначейське обслуговування рахунків;
 - 3) проведення конкурсного порядку запозичень;
 - 4) регламентація бюджетних кодексом операція, пов'язаних з кредитуванням:
- обмеження на цілі кредитування;
 - обмеження максимального розміру боргу;
 - обмеження максимального об'єму витрат на обслуговування зобов'язань;
 - обмеження за строками зобов'язань;
 - обмеження максимального розміру дефіциту бюджету;
 - конкурсний порядок надання позичок.

Порушення зі сторони міської ради щодо своєчасності обслуговування і повернення боргу тягнуть за собою заборону здійснювати нові запозичення протягом наступних 5 років.

Рішення щодо залучення запозичень може прийматися виключно на пленарних засіданнях міської ради.

До моменту винесення даного питання на порядок денний сесії міської ради остання направляє в Міністерство фінансів України письмове повідомлення про намір здійснити запозичення грошових засобів (з пакетом документів), за результатами якого Мінфін надає висновок про відповідність чи невідповідність рішення про здійснення запозичень вимогам, установленим чинним бюджетним законодавством.

Забезпеченням зобов'язань міської ради може виступати комунальна власність, рішення про передачу в залог якої має прийматися лише на сесії міської ради, або на сесії районної чи обласної рад.

У випадку залучення позичкових ресурсів у *формі кредиту* міська рада діє наступним чином:

1. проводить тендер відповідно до Закону України «Про закупки товарів, робіт та послуг за державні кошти»;

2. з переможцем тендеру заключає кредитний договір.

При цьому банк одночасно заключає договори, щодо забезпечення виконання зобов'язань позичальника за кредитними договором (повернення кредиту, сплата відсотків, комісій та ін.)

У випадку запозичення коштів шляхом випуску *облігацій* місцевого займу, міська рада повинна виконати наступні дії, необхідні для реєстрації випуску облігацій та їх розміщення:

- реєстрація випуску облігацій і проспекту емісії в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку, отримання Тимчасового свідоцтва про реєстрацію;

- публікація проспекту емісії облігацій в друкованому виданні ДКЦПФР (при публічному розміщенні);

- розміщення облігацій шляхом їх продажу первинному власнику;

- підтвердження результатів розміщення облігацій міською радою;

- подача звіту про результати розміщення облігацій у ДКЦПФР, отримання свідоцтва про випуск облігацій.

При фінансуванні шляхом купівлі облігацій всі зобов'язання емітента по облігаціям, передбаченні умовами їх випуску, можуть бути забезпеченні заставою, поручительством чи гарантією.

Джерела погашення запозичень

Відповідно до частини першої статті 71 Бюджетного кодексу погашення основної суми боргу відповідно Автономної Респуб-

ліки Крим та місцевого самоврядування (крім боргу, що утворюється за умовами, визначеними статтею 73 цього Кодексу) здійснюється за рахунок бюджету розвитку місцевого бюджету.

Згідно частини першої статті 71 Бюджетного кодексу надходження до бюджету розвитку місцевих бюджетів включають:

1) кошти від відчуження майна, яке знаходиться у комунальній власності, в тому числі від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення;

2) надходження дивідендів, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади;

3) кошти від неповернення позик, які надавалися з відповідного бюджету до набрання чинності цим Кодексом, та відсотки, сплачені за користування ними;

4) кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної ради;

5) запозичення, здійсненні у порядку, визначеному цим Кодексом та іншими законами України (крім випадку, передбаченого статтею 73 цього кодексу);

6) субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів.

Перспективні напрямки роботи з адміністраціями:

1) надання кредитних ресурсів адміністраціям: прості кредити, кредити з наступним перепродажем чи випуском нот тощо;

2) організація випуску муніципальних облігаційних позик;

3) розміщення тимчасово вільних коштів адміністрацій-донорів у банківські депозити;

4) надання кредитів третім юридичним особам під гарантії адміністрації;

5) надання кредитів у межах Національних проектів під гарантії держави;

6) фінансування лізингових угод з участю адміністрацій;

7) участь у програмах пільгового кредитування за рахунок коштів регіональних бюджетів;

8) карткові зарплатні проекти, послуги щодо кредитування фізичних осіб;

9) участь у державних програмах, за якими необхідні послуги комерційних банків.

Література

1. Бюджетний кодекс України.
2. Закон України «Про концесії».

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС КРИЗИ

За всіма негативними сторонами кризи, ризиками і погрозами, за проблемами і небезпеками ми не можемо не відмітити її позитивні сторони і плюси, можливості і перспективи, шанси, що з'являються, і нові горизонти, що відкриваються перед нами для розвитку бізнесу. Саме під час рецесій і депресій минулих епох і виникли такі компанії: Hyatt, Burger King, IHOP, The Jim Henson Company, FedEx, Microsoft, MTV Networks, Trader Joe's, Wikipedia Foundation, Sports Illustrated, General Electric, Hewlett-Packard, John Wiley & Sons, Ryder Systems, AIG, Playboy Enterprises, Apollo Group [1].

Інноваційна діяльність відіграє важливу роль у будь-якій компанії, особливо якщо це велика компанія з гучним ім'ям. Особливо під час кризи є ефективним вкладення коштів у розвиток інноваційної діяльності, оскільки вже після її закінчення прибутки компаній значно зростають. Розглянемо, які інновації впроваджують компанії під час кризи.

HP, що займається розробками у сфері електроніки, застосовує такі інноваційні дії [5]: HP Labs — 23 команди вчених у 7 країнах світу, опрацьовують 20—30 проєктів; HP IdeaLab — зворотний зв'язок із споживачами, науковцями, вченими, програмістами; IRP — інноваційно-дослідницька програма, що впроваджує ідеї споживачів у реальність; інноваційні програми; енергозберігаючі технології; ознайомлення з новою продукцією ще на етапі її розробки [8].

Компанія TATA, яка знаходиться у Індії і спеціалізується на виробництві автомобілів, здійснив у період кризи такі дії [4]: розробка та виробництво неймовірно дешевого автомобіля TATA Nano за ціною \$ 2000; Air Car — автомобіль, що працює на стисненому повітрі; залучення інновацій ззовні.

Одна із найінноваційніших компаній світу, що постійно здійснює розробки не лише технічного характеру, **GENERAL ELECTRIC**, займається виготовлення літій-іонних батарей для електромобілів; створення найбільшого заводу з опріснення води у Африці; дослідження водовідштовхуючого матеріалу із листя лотосу [7]; перший переносний прилад для електрокардіограми в Індії (знизивши ціну до \$ 1500) [3]; показник використаної енергії [7].

Відома на весь світ мережа ресторанів швидкого харчування **McDonald's** починає підтримувати концепцію здорової їжі (сала-

ти, новий вид олії) [10]; прокат iPod (плеєри); нові продукти відповідно від регіону розташування (Англія — вівсяна каша, Франція — сири), у Європі після цих нововведень обсяг продажів збільшився на 15 % [11]; створення нової упаковки [4].

У компанії **NIKE** розробили інноваційні проекти, що втілювалися у випуску двох нових інноваційних моделей Nike в одній коробці: оригінальна версія бігових Nike Cortez 1972 року і останнє досягнення 2009 — Nike Cortez Fly Motion, виконані в класичному дизайні і неймовірно легкі за рахунок технології Flywire; презентація «зеленої» концепції Nike Considered Design. Це означає, що відходи виробництва будуть понижені на 17 %, а використання екологічних матеріалів виросте на 20 % [2]; **City Knife II** — взуття, яке є компактним завдяки розробками технології орігамі [9].

На жаль, для України інноваційна діяльність не є пріоритетним напрямком діяльності. Це може бути пояснено такими причинами: відсутність ефективної підтримки інноваційної діяльності державою; небажання вкладати кошти у розвиток інноваційної діяльності під час кризи; неспроможність чітко оцінювати ситуацію на ринку та економіки в цілому; недостатня співпраця із споживачами та їх ідеями; використання «запозичених» ідей; незацікавленість у інноваційних ідеях громадян.

На нашу думку, вирішити наявні проблеми можна завдяки вчасно прийнятим заходам, таким, як: адекватна оцінка всіх ризиків, що пов'язані із інноваційною діяльністю; співпраця із споживачами та науковцями, врахування їх пропозицій; правильне реагування на ринкову та економічну ситуації; під час кризи розвивати саме інноваційну діяльність; співпраця із закордонними компаніями, що вже досягли успіху; навчання персоналу, перепідготовка та підвищення кваліфікації. Вітчизняні підприємства мають значний інноваційний потенціал і їх першочерговою метою під час кризи повинно бути його розвиток.

Література

1. www.bel.biz — білоруський діловий портал
2. www.belreklama.by — інформаційний портал
3. www.businesspress.ru — сайт електронних газет
4. www.businessweek.com — офіційний сайт видання Business Week
5. www.bytemag.ru — сайт інформаційних технологій
6. www.funkyjob.ru — сайт з підбору персоналу
7. www.ge.com — офіційний сайт компанії General Electric
8. www.hp.com — офіційний сайт компанії HP

9. www.hypebeast.ru — сайт модних новинок
10. www.mcdonalds.com — офіційний сайт компанії McDonald's
11. www.mootee.typepad.com — персональний блог Ідріса Муті
12. www.shela.org.ua — офіційний сайт студії дизайну «Shela design»

О. Д. Чернобай (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, 4 курс)

ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ

За підсумками 2008 року ЄС — найбільший іноземний інвестор в українську економіку (майже 80 % прямих іноземних інвестицій або 28,2 млрд дол.) і другий найбільший торговий партнер України (31 % обсягу зовнішньої торгівлі товарами, 34,3 % імпорту та 27 % експорту товарів) [1].

Україна з грудня 2007 року веде переговори з Європейським Союзом (ЄС) про «Поглиблену угоду», яка має стати подальшим щаблем інтеграції. Європейська Політика Сусідства (ЄПС) надає дуже широкі можливості для співробітництва та інтеграції країн-сусідів з ЄС, передусім в сфері економіки [2].

Вагома частка прямих іноземних інвестицій надходить в Україну з офшорних зон, тобто великою мірою здійснюється за рахунок коштів, раніше виведених у країни вітчизняним бізнесом (Кіпр).

Таблиця 1

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ [1]

	Обсяги прямих інвестицій на 01.01.2009 (млн дол. США)	У % до підсумку
Усього	35723,4	100,0
у тому числі		
Кіпр	7682,9	21,5
Німеччина	6393,8	17,9
Нідерланди	3180,8	8,9
Австрія	2445,6	6,8
Сполучене Королівство	2273,5	6,4
Російська Федерація	1851,6	5,2
Сполучені Штати Америки	1471,5	4,1
Віргінські Острови, Британські	1316,1	3,7

	Обсяги прямих інвестицій на 01.01.2009 (млн дол. США)	У % до підсумку
Швеція	1263,0	3,5
Франція	1226,1	3,4
Італія	914,3	2,6
Швейцарія	715,6	2,0
Польща	694,7	1,9
Угорщина	595,5	1,7
Інші країни	3698,4	10,4

Незадовільною є динаміка інвестицій національного капіталу в економіку України.

У 2008 р. у відносинах України та ЄС відбулися наступні важливі події:

1) набуття чинності Угоди про спрощення візового режиму з 1 січня 2008 р.;

2) оголошення про початок переговорів щодо встановлення безвізового режиму між Україною та ЄС;

3) завершення Плану дій «Україна-ЄС», розпочатого в лютому 2005 р.;

4) завершення процесу вступу України до Світової організації торгівлі;

5) початок переговорів щодо нової посиленої Угоди — «Угоди про Асоціацію», як проголошено на саміті Україна-ЄС (Париж, 9 вересня 2008 р.);

6) початок переговорів щодо створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною і ЄС, що стане складовою частиною Угоди про Асоціацію;

7) започаткування ініціативи Східного Партнерства, яка створює умови для поглиблення співпраці ЄС із країнами Східної Європи, розширюючи формат Європейської політики сусідства (ЄПС) і Чорноморської синергії (ЧС) [2].

Чинниками додаткових інвестицій для України може стати ЗВТ+ (Угода про поглиблену зону вільної торгівлі між ЄС та Україною) завдяки, в тому числі, й лібералізації візової політики, визнанню дипломів і кваліфікацій, координації соціального забезпечення. Законодавчі зміни та гармонізація правил прова-

дження бізнесу в Україні з європейськими, що відбудуться в процесі створення зони поглибленої вільної торгівлі з ЄС, матимуть суттєвий вплив на вирішення цілої низки гострих питань, що заважають ефективному провадженню бізнесу в Україні і мають негативний вплив на інвестиційний клімат [3].

У процесі вступу до ЗВТ+ з ЄС буде врегульовано важливі проблемні питання, що існують у сферах корпоративного управління та прав акціонерів, земельних відносин і нерухомості, оподаткування та валютного регулювання.

ЗВТ+ поліпшить доступ фінансових установ і бізнесу загалом до потужних інвестиційних ресурсів ЄС, матиме позитивний вплив на зростання прямих іноземних інвестицій та залучення позикового капіталу. Водночас зниження відсоткових ставок і зростання імпорту збільшуватиме споживання домогосподарств, що матиме суперечливий вплив на рівень заощаджень та обсяг внутрішніх інвестицій. Загальний вплив ЗВТ+ на заощадження та інвестиції буде переважно позитивним [3].

Політична стабільність у країні також відчутно впливає на інвестиційний клімат. Проте поглиблена вільна торгівля України з ЄС сприятиме не тільки поліпшенню доступу України до потужних інвестиційних ресурсів ЄС, а й проведенню в Україні системних змін, що поліпшують умови діяльності бізнесу та інвестиційне середовище загалом.

Про потенційні можливості України приймати участь у процесах руху капіталу в ЄС і, таким чином, бути учасником європейських інтеграційних процесів свідчить наступне: нестача власних фінансових ресурсів у України як у учасника світового інвестиційного ринку, позитивне сальдо надходження іноземних інвестицій як показник позитивної капіталомісткості України, зростання зацікавленості у вкладанні коштів в Україну з боку найбільших країн-інвесторів, зростання обсягу інвестицій в Україну.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Чорний О. Т., Чорний Т. А. Імовірні наслідки реалізації розширеної угоди з вільної торгівлі Україна—ЄС.
<http://www.niss.gov.ua/Monitor/oktober08/1.htm>
3. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України <http://www.mfa.gov.ua/>

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

Валютна політика — це сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються державою щодо регулювання валютних відносин і є частиною загальної економічної політики цієї держави.

Одними з головних напрямів валютної політики є:

- створення механізму управління валютним курсом та підтримка стабільності національної валюти;
- оперативне регулювання сальдо платіжного балансу;
- управління золотовалютними резервами держави.

Розглянемо кожен із них, починаючи із валютного курсу (рис. 1). Політика валютного курсу — це елемент валютної політики держави, спрямований на визначення порядку встановлення й особливостей регулювання курсу національної валюти стосовно валют інших країн.

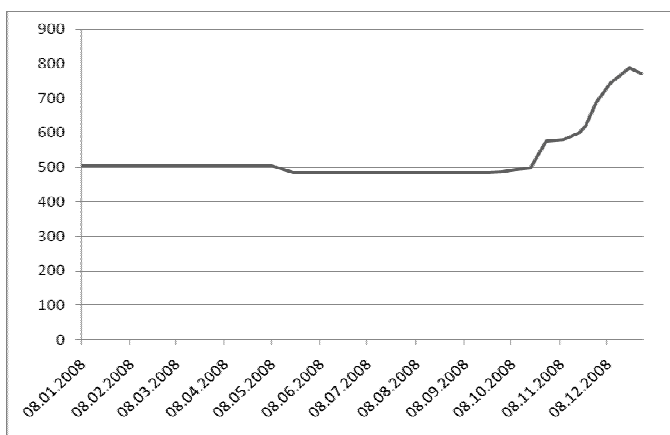


Рис. 1. Динаміка офіційного курсу гривні щодо 100 дол. США у 2008 р.

На нашу думку, причинами девальвації гривні стало значне зменшення вітчизняних експортних надходжень іноземної валюти; масовий відтік спекулятивного капіталу з України; погіршення стану платіжного балансу; недостатньо ефективне використання зовнішніх запозичень та прийняття державою на себе надмірних соціальних зобов'язань. У зв'язку з цим Національний банк вживав заходи щодо протидії штучному виведенню капіталу

за межі України шляхом обмеження обсягів купівлі іноземної валюти з метою повернення портфельних іноземних інвестицій. Також активно здійснювалися валютні інтервенції (за цей період НБУ витратив на ці цілі понад 10 млрд дол. США) а також вживалися додаткові заходи щодо обмеження попиту на іноземну валюту. Головним джерелом валютних інтервенцій виступили офіційні золотовалютні резерви НБУ, динаміку яких наведено на рис. 2.

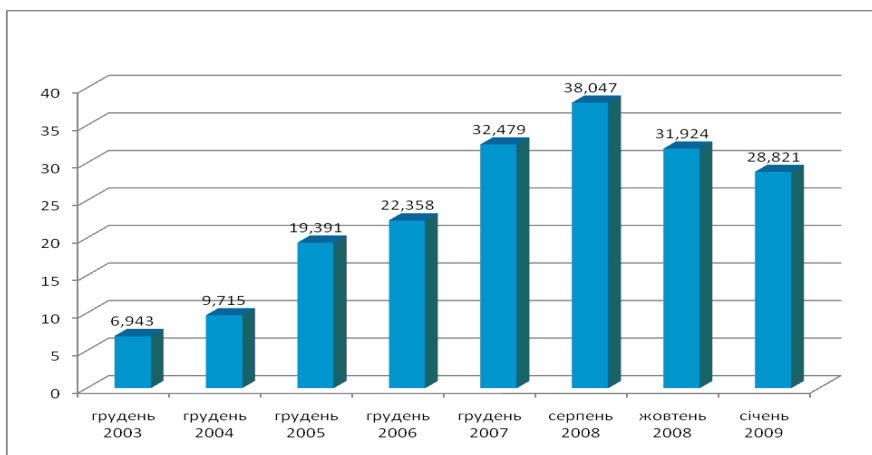


Рис. 2. Динаміка золотовалютних резервів НБУ

Одним із головних чинників стрімкої девальвації гривні стало різке погіршення стану платіжного балансу (табл. 1). Основними чинниками розширення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу стало прискорене зростання доходів населення, що стимулювалось значним соціальними витратами Уряду; динамічний розвиток споживчого кредитування, а також суттєве укріплення реального обмінного курсу.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ
У 2002—2008 рр., млрд дол. США [1; 4, С. 32]

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Сальдо поточного рахунку	+ 3,1	+ 2,9	+ 6,9	+ 2,5	- 1,6	- 5,9	- 12,9
Сальдо фінансового рахунку	- 1,9	- 0,6	- 4,4	+ 8,1	+ 4,0	+ 15,7	+ 9,5
Сальдо зведеного балансу	+ 1,2	+ 2,3	+ 2,5	+ 10,6	+ 2,4	+ 9,4	- 3,2

Для усунення негативних наслідків стану платіжного балансу Національним банком було запроваджено обмеження щодо суми переказів за межі України та введено заборону на купівлю іноземної валюти під оплату імпорту товарів без ввезення в Україну і здійснення купівлі іноземної валюти на власні потреби банків без наявності зобов'язань та для їх дострокового виконання. Отже, для підвищення ефективності реалізації валютної політики Національному банку слід запровадити наступні заходи:

- обмежити використання валютних інтервенцій як основного інструмента валютної політики;
- комплексний підхід всіх гілок влади і органів державного управління до вирішення проблем платіжного балансу;
- розробка та запровадження системи заходів дефляційної політики.

Література

1. Аналітичний огляд «Оцінка стану платіжного балансу України в 2008 році» — <http://bank.gov.ua/Balance/index.htm>.
2. Дзюблюк О. В. Валютна політика: Підручник. — К.: Знання, 2007. — 422 с.
3. Литвицький В. Платоспроможність України: реалії півріччя // Банківська справа. — 2008. — № 5. — С. 3—14.
4. Юрчишин В. Макроекономіческие риски платежного баланса // Финансовые риски. — 2008. — № 2. — С. 30—34.

Т. Є. Шаванова (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, IV курс)

СУВЕРЕННІ ФОНДИ ЯК НОВІ ГРАВЦІ СВІТОВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ

За останнє десятиліття фактично сформувався новий впливовий клас інвесторів — суверенні фонди, або фонди національного добробуту, які представляють собою контрольовані державою інвестиційні фонди, які управляють диверсифікованим портфелем з внутрішніх та зовнішніх активів. Управління фондом відбувається незалежно від операцій з офіційними резервами, його інвестиції допускають вищий рівень ризикованості та відповідно доходів, ніж державні інвестиції. В основному портфелі суверенних фондів складається з облігацій та акцій.

Феномен суверенних фондів не можна назвати молодим, адже перші з'явилися у 50-х роках — у 1953 Kuwait Investment Authority,

а найбільший та найвпливовіший суверенний фонд у світі з активами у 500—875 млрд дол. США — Abu Dhabi Investment Authority — у 1977.

Поява суверенних фондів викликана фактично двома причинами — по-перше, високими цінами на ресурси, а, по-друге, світовою макроекономічною незбалансованістю, коли окремі країни накопичують надмірні валютні резерви за рахунок активного платіжного балансу.

Хоча частка прямих інвестицій цих фондів у загальному обсязі світових ПІІ складає лише 0,6 %, спостерігається їх стрімке зростання: з 39 млрд дол. США, інвестованих за два десятиліття, 31 млрд дол. США припадає на останні три роки. Загальні активи суверенних фондів оцінюють у 3—5 трлн дол. США, а Morgan Stanley прогнозує їх зростання у 2022 році до 27,7 трлн дол. США. Окремі з фондів зростають швидше інших — з щорічним запланованим зростанням у 200 млрд дол. США у Китаї та 40 млрд дол. США у Росії.

Офіційною метою створення суверенних фондів є забезпечення стійкого зростання добробуту в країні, проте їх політика свідчить про спроби отримання стратегічного контролю у галузях, що забезпечують національну безпеку країни. До таких висновків можна дійти, проаналізувавши структуру інвестицій суверенних фондів, які тяжіють до фінансового сектору та інфраструктурних галузей. Зважаючи на викладене вище, можна зробити висновок про стабілізуючий вплив на суверенних фондів на розвиток фінансових ринків. Так, у 2007 році суверенні фонди інвестували у найбільші фінансові установи світу, яким необхідні були нові інвестори: Morgan Stanley, Citigroup, Merrill Lynch, UBS.

Зростаюча активність суверенних фондів посилила протекціоністські настрої у країнах-реципієнтах. Не виключено, що у майбутньому до суверенних фондів будуть виставлятися інші вимоги, аніж до решти інвесторів, особливо у випадку, якщо фонди не стануть більш відкритими, офіційно оприлюднивши свою структуру, стратегії та можливі сфери інвестування, як це робить Норвезький пенсійний фонд. Уже сьогодні ведеться розробка Кодексу поведінки для суверенних фондів. Реакцією країн на їх закритість може бути впровадження власних захисних бар'єрів, що стане перешкодою для вільного руху капіталу у ЄС. Можливим вирішенням проблеми було б створення єдиного органу за прикладом Комітету з іноземних інвестицій США, який би перевіряв, чи представляють потенційні інвестори загрозу для національної безпеки.

Однозначно оцінити роль, що відіграють суверенні фонди як новий клас інвесторів, досить складно, проте можна виділити основні позитивні та негативні сторони їх діяльності. Серед негативних сторін можна виділити наступні: здатність фондів впливати на політичні рішення країн за рахунок присутності у національно важливих галузях їх економік; перешкоджання діяльності національних інвесторів; закритість фондів, яка не дозволяє реально оцінити їх діяльність тощо. Позитивними сторонами діяльності фондів є їх стабілізуючий вплив на економіку; розвиток реального сектору, інфраструктури у країнах-реципієнтах інвестицій; запобігання утворенню надлишку грошової маси в обігу та попередження «голландської хвороби». Крім того, суверенні фонди залишаються портфельними інвесторами та не втручаються у діяльність компаній, особливо у галузях зі слабкою конкуренцією.

На сьогоднішній день загрози, що пов'язують з діяльністю суверенних фондів, мають в основному потенційний характер, на противагу вигодам, що отримує від них світова економіка. Через закритість фондів досить складно спрогнозувати напрям їх розвитку, проте беззаперечним є той факт, що суверенні фонди формують новий тип інвесторів, які мають потенціал стати визначальними гравцями на інвестиційному ринку.

Література

1. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.
2. Commission Of The European Communities: A common European approach to Sovereign Wealth Funds, 2008.
3. Sven Behrendt, Arab Sovereign Wealth Funds in the Global Public Policy Discourse//Carnegie Papers, № 12, 2008.

М. Ю. Шевалдіна (фінансово-економічний ф-т, I курс)

ОЦІНКА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ

Основним джерелом економічного зростання є використання передових технологій. Тому при проведенні інноваційної політики основні зусилля держава повинна зосереджувати на формуванні нового типу господарювання, нового технологічного укладу.

Технологічний уклад пов'язаний з певним рівнем науково-технічного потенціалу суспільства і характеризується єдиним технологічним рівнем основних виробництв. Виділяють шість технологічних укладів, які поступово змінювали один одного у процесі історичного та економічного розвитку суспільства.

Згідно з експертною оцінкою технологічної структури економіки України, у нас ще переважають відсталі 3-й і 4-й технологічні уклади. До того ж 75 % інвестицій вкладається у підприємства дуже відсталого 3-го укладу і лише 20 % спрямовуються у підприємства 4-го технологічного укладу, 4,5 % — 5-го. Загалом в Україні найпоширенішим залишається 3-й уклад, на частку якого припадає приблизно 57 %. 4-й уклад хоч і не є домінуючим, все є значним — 38 %. Частка 5-го укладу наближається до 5 %, а 6-го технологічного укладу у нас поки що практично не існує. Водночас аналіз засвідчив, що чим вища питома вага 4-го — 6-го укладів, тим вищий рівень розвитку економіки країни.

Що означає 3-й технологічний уклад в економіці України? Це — технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості, тобто ті галузі, в яких ми концентруємо інвестиції. В Україні фактично формуються пріоритети, що не відповідають тим, які розвиваються у світі. Станом на 2007 рік у секторі низьких технологій по імпорту Україна отримувала майже 49 % продукції, у секторі середніх технологій — 27 %. Тобто зовнішньоекономічна та науково-технічна діяльність концентрується переважно в секторі низьких чи середніх технологій.

Що стосується експорту, то для середньотехнологічної продукції він становив 30 %, а низькотехнологічної — 47 %; крім того, відсутній еквівалентний обмін. Україна, не покриваючи імпорт експортом високотехнологічної продукції, на сьогодні стає залежною від застарілих західних технологій, що в цих країнах виходять з обороту і продаються нам. Результатом цього є отримання високорозвиненими країнами додаткових фінансових ресурсів для подальшої прискореної модернізації і нашого стабільного економічного відставання.

У цілому, обсяг експорту наукомісткої продукції в Україні постійно скорочується. Зараз її частка на світовому наукоємному ринку не перевищує 0,1 %.

Капіталоємні види економічної діяльності (зокрема, промисловість) демонструють недостатні темпи оновлення та ліквідації основних фондів. Ступінь зношеності основних засобів в цілому по економіці у 2007 р. сягнув позначки 51,5 %. Більше зношення,

ніж по економіці, мають такі види економічної діяльності: обробна промисловість, освіта, транспорт і зв'язок.

Протягом 2005—2007 рр. тривало збільшення кількості підприємств, що здійснювали механізацію та автоматизацію виробництва (такою діяльністю у 2005 р. займалося 323 підприємств, у 2006 р. — 510, а у 2007 р. — 898), а також впроваджували нові технологічні процеси (зниження з 402 у 2005 р. до 272 у 2006 р. і знову зростання до 515 у 2007 р.). Частка витрат на придбання інноваційного обладнання в загальній структурі фінансування інноваційної діяльності має стійку тенденцію до зростання (54,8 % у 2005 р., 56,6 % у 2006 р., 68,9 % у 2007 р.). Ці факти свідчать про поживлення інноваційної діяльності і є позитивним фактором, проте темпи оновлення економіки та промисловості за рахунок інноваційних основних засобів все ще є недостатніми.

У структурі інвестування у розрізі видів промислової діяльності протягом 2007 р. посилилась частка обробної промисловості, що є позитивним явищем. Водночас основну масу інвестицій «споживають» орієнтовані на експорт сировинні галузі та галузі, які випускають продукцію з невисоким «вмістом» доданої вартості. Не відбулося випереджального інвестування машинобудування — основної інноваційно орієнтованої галузі, яка випускає переважно високотехнологічну продукцію із високою доданою вартістю. Скоротились обсяги інвестицій у розвиток підприємств сфери інформатизації. Вітчизняна економіка інвестує у науку, інформаційні технології та інформатизацію лише 0,4 % ВВП (при оптимальному рівні у 3 %). Така ситуація призводить до втрати наявного технологічного рівня інноваційними виробництвами та консервує застарілу технологічну структуру.

Системний аналіз вказаних тенденцій і чинників дозволяє стверджувати, що Україна нині не здатна забезпечити випереджальний розвиток технологій та високотехнологічних галузей через поглиблювань сировинну орієнтацію української економіки.

У найближчому майбутньому на технологічний розвиток промисловості України більшою мірою впливатиме кон'юнктура зовнішнього ринку. Як і нині, нововведення відбуватимуться передусім у галузях з експортною орієнтацією (гірничо-металургійний комплекс, хімічна промисловість, окремі галузі машинобудування). Можливі позитивні інноваційні зрушення у галузях, орієнтованих на внутрішній і зовнішній ринки (харчова та легка промисловість), та порівняно високорентабельних інфраструктурних галузях (зв'язок, транспорт). Попит на високотехнологічну продукцію України переважно формуватиметься на ринках СНД, ЦСЄ і країн, що розвиваються.

Література

1. *Геєць В. М., Семиноженко В. П.* Інноваційні перспективи України. — Харків: Константа, 2006. — 272 с.
2. *Дука А. П.* Фінансове забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності // *Фінанси України*. — 2004. — № 11. — С. 40—46.
3. *Затоначька Т. Г.* Економіко-правові аспекти бюджетного інвестування в інноваційній сфері // *Фінанси України*. — 2007. — № 4.
4. *Зянько В. В.* Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку: Монографія. — Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. — 263 с.
5. *Коваленко Л. О.* Фінансове забезпечення інноваційної моделі економічного розвитку // *Інвестиції: практика та досвід*. — 2008. — № 7. — С. 13—15.
6. *Михайлівська О.* Інноваційний прорив України: політичний міф чи реальна можливість у глобалізованому світі // *Економіст*. — 2008.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. — К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2006. — 362 с.
8. Перспективи інноваційного розвитку України: Зб. наук. ст. / За ред. Я. А. Жаліла. — К.: Альтерпрес, 2002. — 160 с. — (Сер. «Безпека економічних трансформацій»; Вип. 21).
9. *Семенов Г. А., Богдан Ю. М.* Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні // *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. — 2008. — № 2.
10. Статистичний щорічник України за 2007 рік // *Державний комітет статистики України*; за ред. О. Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2007.
11. *Федулова Л. І.* Фінансова складова в національній інноваційній системі // *Фінанси України*. — 2007. — № 6. — С. 14—20.

О. О. Шестакова (обліково-економічний ф-т, V курс)

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Розвиток України на шляху становлення як незалежної держави супроводжується вражаючими масштабами неефективного використання державних коштів. Нагальним кроком для випрямлення цієї ситуації стає формування адекватних механізмів контролю з метою оцінки контролюючими органами ступеню досягнення соціально-економічних результатів та забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів держави. Одним із найбільш ефективних механізмів такого контролю є аудит державних фінансів.

Існування понад півстоліття комуністичного устрою наклало свій відбиток на зміст системи контролю державних фінансів і звело її суть лише до проведення перевірок у формі ревізій та інспектувань, що в достатній мірі забезпечувало потреби держави з командно-адміністративним типом господарювання. У сучасних умовах побудови ринкових відносин така система фіскального контролю за державними коштами не є ефективною.

До недавнього часу поняття аудиту застосовувалося лише стосовно приватного сектору економіки. У державному секторі це поняття з'явилося лише у 2005 році, із введенням в дію Закону України № 3202¹, в якому було наведене визначення *державного фінансового аудиту* як різновиду державного фінансового контролю. Повноваження щодо проведення такого аудиту в Україні покладені на Рахункову палату та Контрольно-ревізійне управління (КРУ) України.

Між тим, з огляду на кращий світовий досвід, визначення поняття державного фінансового аудиту у нормативно-законодавчій базі є фрагментарним по багатьох моментах, а проведення такого аудиту Рахунковою палатою та органами КРУ на практиці поки є низької якості, оскільки відсутня як нормативно-законодавча база, методична, так і відповідна професійна кваліфікація працівників цих органів. В Україні аудит у державному секторі явище нове і впроваджується шаблонним способом, аби країна відповідала європейським стандартам². При цьому в меншій мірі беруться до уваги ментальність, конституційний устрій країни тощо. У таких умовах необхідно саме враховувати і додавати до власної системи кращі міжнародні практики та досвід, а не банально їх переписувати.

У багатьох країнах, зокрема у країнах-учасниках ІНТОСАІ³ та її регіональних організаціях, державний фінансовий контроль та аудит має довгу історію. Міжнародний досвід показує, що державний фінансовий контроль і аудит складається з двох частин: *внутрішній державний фінансовий контроль* — здійснюють органи, що мають право контролювати державні фінанси; *зовнішній державний фінансовий контроль і аудит* — здійснюється від імені парламенту органами, що є незалежними від процесу безпосереднього управління та контролю.

¹ Закон України від 15.12.2005 № 3202 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна»

² Загальнодержавна програма адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18.03.2004 № 1629-IV, згідно з яким визначені критерії набуття Україною членства в Європейському Союзі

³ ІНТОСАІ - Міжнародна організація вищих органів фінансового контролю.

Аудит державних фінансів проводиться в процесі системного та узгодженого використання *фінансового аудиту* та *аудиту ефективності*¹. Залежно від особливостей державного устрою та сформованої системи контролю можуть виділятися інші види та форми перевірки, під іншими назвами, які за суттю є близькими до наведеного поділу.

У назві «державний фінансовий аудит», що запроваджена і застосовується у нормативно-законодавчих документах в Україні, акценти перенесені на підтвердження правильності та законності фінансових показників діяльності держави, а вже потім на ефективність, економічність та результативність прийнятих рішень і тим самим вноситься певні обмеження у порівнянні з суттю терміну, що застосовується у зарубіжній практиці. Доцільніше, на наш погляд, застосовувати поняття «державний аудит» або «аудит державних фінансів», яке дозволяє розглядати аудит як сукупність засобів підтвердження не лише фінансової сторони роботи державних органів, але й ефективності прийнятих управлінських рішень, що за значимістю не поступаються один одному.

Цілі аудиту у державному секторі значно відрізняються від аудиту у приватному. Здійснення державного аудиту сприяє спостереженню за розподілом та використанням державних фондів і гарантує правильне та ефективне використання останніх, згідно до парламентських рішень. Аудитори у приватному секторі виконують завдання по висловленню аудиторської думки, щодо підтвердження точності рахунків та завірення, що не допущені будь-які суттєві помилки. Так, у 2007 році відповідним комітетом ІНТОСАІ було проведено опитування сотні Вищих аудиторських установ (ВАУ) з різних країн, у результаті якого виявили, що для здійснення певних завдань з аудиту державних фінансів є необхідними відмінні від приватного аудиту стандарти та методологія.

Ігнорування аудиту у державному секторі України та його відокремлення від приватного гальмувалося нерозумінням, а можливо свідомим перешкоджанням окремих чиновників, науковців, але міжнародний досвід засвідчує існування аудиту у державному секторі та необхідність застосування відповідних стандартів аудиту.

Запровадження аудиту державних фінансів в Україні має базуватися як на врахуванні міжнародного досвіду, так і особливос-

¹ *Фінансовий аудит* — перевірка законності та правильності розподілу фінансових ресурсів, ведення бухгалтерського обліку, достовірність складання фінансової звітності;

Аудит ефективності — встановлення рівня продуктивності, результативності та економічності фінансово-господарської діяльності

тей політичного устрою, що в поєднанні із системним підходом до використання різних видів аудиторської перевірки забезпечить належний контроль за ефективним використанням державних коштів.

Література

1. Blegvad, Kristoffer. Developing International Standards and Guidelines for SAIs // International Journal of Government Auditing — July 2007. <http://intosaijournal.org/technicalarticles/technical.html>.

2. Чумакова І. Аудит ефективності: зарубіжний досвід та українські реалії // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 1. — С. 55—62.

В. С. Юрчук (ф-т управління персоналом та маркетингу, V курс)

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ФАКТОР ПРИРОЩЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Конкурентна боротьба між компаніями поступово перетворює інтелектуальний капітал кожної з них у стратегічний ресурс, яким більшість компаній користується малоефективно за причиною слабого дослідження даного ресурсу компанії. Ядро інтелектуального капіталу — це знання, і їх треба розглядати як складний об'єкт управління. У чому ж специфіка знань як об'єкта управління? Нова наука й галузь менеджменту — управління знаннями — намагається знайти вирішення даної проблеми.

Знання відіграють ключову роль у формуванні інтелектуального капіталу організації. На думку Е. Брукінга — «інтелектуальний капітал» — це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати, посилюючи конкурентні переваги. Складовими інтелектуального капіталу є: людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні й ринкові активи. Під людськими активами мається на увазі сукупність колективних знань співробітників підприємства, їхніх творчих здібностей, умінь вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок» [1].

Управління знаннями в широкому розумінні означає діяльність всіх ланок корпоративного менеджменту, пов'язану з аналізом та ефективним використанням знань співробітників для досягнення цілей організації.

Проте однозначного трактування даного процесу не існує.

Так, з точки зору Т. Іванової, «управління знаннями — це стратегія, що трансформує всі види інтелектуальних активів у

більш високу продуктивність й ефективність, нову вартість і підвищену конкурентоздатність; сукупність стратегічних й оперативних зусиль, спрямованих на збільшення використання інтелектуального капіталу організації з метою підвищення результативності (прибутковості) організації; дисципліна, що забезпечує інтегрований підхід до створення, збору, організації, доступу й використанню інформаційних ресурсів організації; комбінація окремих аспектів управління персоналом, інноваційного й комунікаційного менеджменту, а також використання інформаційних технологій в управлінні організаціями» [2].

М. Румізен має на увазі під управлінням знаннями створення, визначення, розподіл, збереження, набуття й посилення дії знань [3].

М. Марінічева вважає, що розглянуте поняття охоплює обмін знаннями, управління зовнішніми потоками інформації, навчання, структуризацію знань у компанії, спільну роботу в співтовариствах, управління взаєминами із клієнтами [4].

На думку автора управляти знаннями — значить управляти процесами створення інтелектуального капіталу організації: перетворенням інформації в «живе» ключове знання (стосовно до організації — це знання, що забезпечують її конкурентоздатність на ринку; стосовно до конкретного співробітника — це знання, що підвищують ефективність виконуваних ним управлінських, комунікативних, виробничих операцій і сприяють розвитку його кар'єри в даній організації), набуттям, поширенням знань й обміном ними між співробітниками, видаленням застаріваючих.

Управління знаннями персоналу організації включає:

- оцінку інформації й наявних у співробітників знань як явних, так і неявних;
- набуття знань персоналом (нових — ззовні й трансформованих — із внутрішніх джерел);
- обмін знаннями шляхом співпраці (навчання спільному управлінню знаннями — спільна генерація нових знань);
- навчання співробітників управлінню знаннями як індивідуально, так і у групах;
- збереження знань персоналу;
- ліквідацію невідповідної вимогам ринку інформації з метою запобігання генерації неадекватних дійсності знань.

На думку автора, управління знаннями теоретично можливо й практично можна здійснити тільки в організації, що навчається, оскільки саме існування відповідних характеристик дозволяє організації впровадити систему управління знаннями на основі взаємного навчання персоналу.

Актуальність управління інтелектуальним капіталом організації з використанням механізмів управління знаннями її персоналу посилюється в умовах становлення інформаційної економіки.

Отже, управління знаннями — це не тільки джерело приросту і структуризації інтелектуального капіталу, а й інструмент генерації та успішного втілення ідей організації. Дане явище проявляється через процес очищення знань компанії у процесі структуризації від вже застарілих знань, відокремлення необхідних від рідко використовуваних, їх подальше групування та отримання нової комбінації знань, що породжують інновацію. Даний процес проходить в умовах тісної співпраці та спільного навчання, що зараз стало доступним в організаціях нового типу, таких, що постійно прагнуть самостійно розвиватися та навчатися. Через методи системи управління знаннями таких, як корпоративна культура, постійне навчання, розвиток комунікацій, тісна співпраця, розширення компетенцій працівників, слід формувати корпоративну культуру для приросту інтелектуального капіталу компанії.

Література

1. *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. — Питер, 2001. — 288 с.
2. Управление знаниями менеджеров устойчивой организации. Методология подхода / Под ред. Т. Ю. Ивановой. — Ульяновск: УлГУ, 2003. — 248 с.
3. *Румизен М. К.* Управление знаниями. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 178 с.
4. *Мариничева М.* Технология разведки для бизнеса: Управление знаниями: первые шаги // www.kmclub.ru

Я. С. Ярошевич (фінансово-економічний факультет, I курс)

ЛЕКСИКО-ФРАЗЕОЛОГІЧНІ ЗАСОБИ ОБРАЗНОСТІ У МОВІ СУЧАСНОЇ ПРЕСИ

Мова засобів масової інформації, а саме публіцистичний стиль, характеризується популярним, чітким викладом, орієнтованим на швидке сприймання повідомлень, на стислість і зрозумілість інформації. Публіцистичний стиль виражає лексичні, граматичні засоби стилістичного увиразнення мови, актуалізує певні стилістичні прийоми. Основна сфера використання сучасного публіцистичного стилю — засоби масової інформації.

Зародження української сучасної преси вчені відносять до першої чверті XIX ст. Безперервна періодична преса починає свою історію від газети «Зоря галицька», що почала виходити з 1 травня 1848 р. у Львові. Позитивне значення у розвитку мови української преси мав журнал «Основа», який видавався у 1861—1862 рр. і послідовно орієнтувався на народну, лексичну, граматичну й фонетичну системи та на загальнонаціональні літературні норми. Після революції 1905—1907 рр. і зняття заборони друкованого слова широко розвивається українська преса на Наддніпрянській Україні. На початку 90-их років XX ст. у мові преси спостерігається помітна тенденція до метафоризації лексичного матеріалу й оновлення усталених словосполучень.

Одна з характерних ознак мови преси — експресивність вислову як засіб досягнення максимального впливу на читача. Журналісти часто звертаються до вдало обіграного фразеологізму, використовують прийоми афористичності у заголовках, ремінісценції з відомих класичних творів, народних пісень тощо. Але треба відрізнити негативний процес витворення штампів як серійної уніфікації газетної мови (напр.: *витоки духовності, витоки патріотизму, витоки творчості, витоки музичного мистецтва*). Ці явища є порушенням норм слововжитку у даному стилі. Для того, щоб метафора і фразеологізм успішно виконували своє стилістично-сміслові завдання, їхнє значення не повинне вступати в конфлікт з іншими (прямими і непрямими) значеннями слова. Контекст має реалізувати саме це і тільки це значення. У своїх дослідженнях вчений-мовознавець М. М. Скиба наводить цитату із газети: «У ювілейному році Михайло після трудової зміни приходив на радгоспний двір, щоб *«підлікувати»* свого *«старенького»* СК-4». Тут перша частина витримана в піднесеному тоні, а друга — у фамільярному. Це стилістичний дисонанс. Отже, порушення норм повинне бути обов'язково виправданим засобом створення експресії.

У мові газети широко використовуються лексичні метафори, як загально мовні (*висока честь, гостра необхідність, мережа доріг, ліс рук*), так і стандартні газетні метафори (*чорне золото, було золото, брудні гроші, чорна готівка, джерело оптимізму*). Останнім часом на газетних сторінках все частіше з'являються метафори розмовного стилю: «У нашій країні вже *сліпому і глухому зрозуміло* ...». Цей вислів означає, що будь-хто чи кожен має вже щось очевидне збагнути; цю метафору часто застосовують у побутовому спілкуванні, а у даному контексті вона вжита щодо суспільно-політичної ситуації.

Досить часто у мові сучасної преси застосовують словосполучення, які складаються з термінів. Такі вирази вживаються у переносному значенні: «Економічна політика та *інвестиційний клімат*», «не мали жодного *культурного імунітету*».

Чільне місце у мові сучасної періодичної преси посідають і інші тропи: гіпербола — «гроза *авторитетів*», оксиморон — «*суб'єктивна об'єктивність*». Також ефективним засобом є іронія та сатира: *зійти зі сцени, епоха Кучми, вдарений яйцем, відкрінні туристи*.

У сучасній періодичній пресі можна спостерігати свідоме оновлення фразеологічних одиниць, крилатих висловів, семантика яких відчутно змінюється. «Гра просто була ще одною черговою спробою *не ляпнутися лицем* в багнюку...» — тут можна замінити слово *ляпнутися* на *вдарити* чи *упасти*, і значення словосполучення не зміниться. «Позавчора наші хокеїсти *залишили ні з чим* і «Металург» (тобто *залишити з носом*). Така ж трансформація лексичних засобів спостерігається і в інших словосполученнях («*Лиш сіллю єдиною*» (Вечірній Київ, № 203, 2004) — тобто «не *хлібом єдиним*»; «*Криваве вугілля* України» (Самостійна Україна, № 44, 2004) — трансформація назви події «*кривава неділя*»; трансформовано крилатий вислів «*дамоклів меч*» на «*зловісний меч*» (Злагода № 25, 2004), що не змінює значення виразу). Ще одним широко використовуваним прийомом є контамінація — «*Вічний бунтар*» — перефразування вірша відомого поета І. Франка «*Вічний революціонер*».

Таким чином, використовуючи на шпальтах газет і часописів фразеологічні одиниці, автори надають висловлюванням певної емоційності, суб'єктивності та експресії, оживляють та урізноманітнюють виклад інформації, чим привертають увагу читачів, зацікавлюють їх.

Наші спостереження щодо використання журналістами лексико-фразеологічних засобів у сучасній періодичній пресі дають можливість простежити шляхи вдосконалення їх мовної майстерності, виявити способи творчого підходу до розширення значень окремих слів у результаті їх метафоризації, а також індивідуально-авторського оновлення стійких сполучень слів. Проаналізувавши ряд висловів із друкованих засобів масової інформації, можна зробити висновок, що одним із найпродуктивніших і найефективніших способів оновлення засобів сучасної преси є трансформація. Широко представлені в мові української преси авторські зміни, бо вони мають величезні експресивно-виражальні можливості. Трансформовані фразеологізми здебільшого виражають не-

гативну оцінку автора до висловлюваної думки та знижену експресивність. Натомість крилаті вислови внаслідок трансформації набувають високих, піднесених стилістичних відтінків, і лише зрідка — стилістично низьких.

Література

1. Білоноженко В. М., Гнатюк І. С. Функціонування фразеологізмів та їх лексикографічна розробка українських фразеологізмів. — К., 1989. — 137 с.
2. Взаємодія художнього і публіцистичного стилів української мови. — К.: Наукова думка, 1990. — 216 с.
3. Воронова М. Варіанти фразеологізмів у журналістському творі // Урок української. — 2004. — № 3. — С. 27—28.
4. Жовтобрюх М. А. Мова української періодичної преси (Кінець XIX — поч. XX ст.). — К., 1965. — 117 с.
5. Кочукова Н. І. Експресивно-виражальні можливості трансформованих стійких сполучень слів (на матеріалі української преси кінця XX — початку XXI століття): Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата філологічних наук: 10.02.01 / НАН України; Інститут української мови. — К., 2003. — 20 с.
6. Пилинський М. М. Мовна норма і стиль. — К.: Наукова думка, 1976. — 287 с.
7. Скиба М. М. Розмовні метафори в газетному тексті // Культура слова. — 1984. — № 26. — С. 70—73.
8. Скрипник Л. Г. Видозміни форми фразеологічних одиниць // Мовознавство. — 1969. — № 46. — С. 12—14.
9. Скрипник Л. Г. Фразеологія української мови. — К.: Наукова думка, 1973. — 278 с.
10. Стишов О. Оказіоналізми у мові сучасних мас-медіа // Культура слова. — 2001. — № 59. — С. 72—76.
11. Фразеологічний словник української мови: У 2-х т. — К., 1993. — 603 с.
12. Шаповалов І. Г. Новотвори в сучасних інформаційно-публіцистичних текстах // Урок української. — 2004. — № 1. — С. 22—28.

Наукове видання

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

***Збірник доповідей
76-ї наукової конференції студентів КНЕУ
22—23 квітня 2009 року***

Відповідальні за випуск
***Мирун Микола Іванович
Петухова Олена Анатоліївна***

Редактор *Г. Беляк*
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Коректор *С. Піщаль*
Верстка *І. Андрієнко*

Підп. до друку 19.05.09. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 22,78.
Обл.-вид. арк. 25,92. Наклад 150 прим. Зам. 09-3759.

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

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

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

Для нотаток