

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
74-ї наукової конференції
студентів КНЕУ**

11—12 квітня 2007 р.

УДК 330.3
ББК 65.9(4 укр)
С 69

Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття: Зб. доп. 74-ї наук. конф. студ. КНЕУ. 11—12 квіт. 2007 р. / Відп. за вип. М. І. Мирун. — К.: КНЕУ, 2007. — 400 с.

Збірник статей присвячений підсумкам науково-дослідницької роботи студентів університету у 2006 році. Статтям притаманні наукова новизна з проблем розвитку державності, макроекономічного регулювання, співробітництва України з іншими державами, історії економічної думки, філософії. У збірнику вміщено науковий доробок з проблем фінансової системи, банків, обліку, аналізу, аудиту, комп'ютеризації. Досліджуються проблеми ефективності підготовки економістів.

УДК 330.3
ББК 65.9(4 укр)

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

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

Наукове видання

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

***Збірник доповідей
74-ї наукової конференції студентів КНЕУ
11—12 квітня 2007 року***

Відповідальний за випуск
МИРУН Микола Іванович

Редактор *Є. Піцаль*
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Технічний редактор *О. Дворнік*
Коректор *М. Городиський*
Верстка *Т. Мальчевської*

Підп. до друку 28.08.07. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 23,25
Обл.-вид. арк. 26,46. Наклад 100 пр. Зам. 07-3390.

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

ЗМІСТ

<i>Артеменко К.І.</i> Розвиток громадянського суспільства в Україні.	8
<i>Афоніна Є.В.</i> Тенденції розвитку світового ринку факторингових послуг	10
<i>Бабошина О.С.</i> Споживче кредитування в Україні — перспективи та загрози на шляху розвитку.	13
<i>Бартосевич Н.С.</i> Постановка життєвих та навчальних цілей як шлях до самоактуалізації особистості сучасного студента	15
<i>Бачинська О.В.</i> Кредит на споживчі потреби та його роль в економіці.	18
<i>Безверха О.С.</i> Досвід Польщі щодо інтеграції в ЄС	20
<i>Бондаренко Д.Д.</i> Організація управлінського обліку в Україні.	23
<i>Бондаренко О.С.</i> Портрет сучасного українського оратора.	27
<i>Борисова І.А.</i> Деякі проблемні питання адаптації національного законодавства у сфері корпоративного управління до законодавства Європейського Союзу	29
<i>Бринцева Н.А.</i> Інтернет у міжнародній маркетинговій діяльності	33
<i>Бойко В.Ю.</i> Формування фінансових та грошово-кредитних інститутів в Україні (друга половина XIX — початок XX ст.)	35
<i>Васильєва Д.О.</i> Інвестиційна привабливість підприємства через призму корпоративного управління	38
<i>Вільямс А.Є.</i> Проблема комплексу неповноцінності в філософії неофрейдизму (за роботами Альфреда Адлера)	40
<i>Габрієлян В.А.</i> Вартість підприємства та необхідність її оцінки інвестором.	43
<i>Гарлицька Д.А.</i> Перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні.	46
<i>Гнойовий А.М.</i> Іноземний капітал у банківській системі України	48
<i>Гороховська Д.В.</i> Брендінгова політика підприємства: перспективи та проблеми	51
<i>Горшкова Ю.В.</i> Страхування життя позичальника іпотечного кредиту	53
<i>Граділь Г.А.</i> Виробництво біопалива з рапсової рослини: технологічна та управлінська сторони	56
<i>Грицяк А.І.</i> Актуальні питання укладення інвестиційних договорів за участю ФФБ (фондів фінансування будівництва).	58
<i>Грищенко О.В.</i> Адаптація законодавства України до законодавства ЄС у сфері непрямого оподаткування	67
<i>Гутик О.О.</i> Конституційний процес в Україні (1990—1996).	69

<i>Гуцин В.М.</i> Сучасна соціально-економічна і політична ситуація на Кубі	72
<i>Демчук Т.О.</i> Функціонування Державної податкової служби на сучасному етапі	75
<i>Денищич Ю.В.</i> Кредитні рейтинги: світовий досвід та українська практика	79
<i>Джигурда С.С., Мірошніченко І.Т.</i> Сек'юритизація як метод зниження банківських ризиків	81
<i>Довга Т.П.</i> Роль іпотеки у формуванні кредитних відносин	85
<i>Довганич А.С.</i> Удосконалення обліку витрат на ремонт основних засобів	88
<i>Дрозд О.</i> Акцизний збір: проблеми та шляхи їх вирішення	91
<i>Дудко О.С.</i> Інфляція та її державне регулювання	94
<i>Дяченко О.І.</i> Оцінка ефективності організаційної структури управління	97
<i>Журавський В.В.</i> Правове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, що здійснюють свою діяльність на території, яка постраждала від Чорнобильської катастрофи	99
<i>Зарва О.О.</i> Моделювання синергетичних ефектів: мікроекономічний підхід	104
<i>Звягін А.С.</i> Необхідність визначення політико-правового статусу парламентської опозиції з метою подальшого вдосконалення конституційної реформи в Україні	108
<i>Зінченко М.С.</i> СПІР для оцінки ефективності Інтернет-реклами	110
<i>Зозуля Ю.В.</i> Проблема визначення ідентичності особи	112
<i>Зубрицький О.О.</i> Інтернет-системи на фондових біржах	114
<i>Єліна О.Д., Корчагіна Ю.Г.</i> Розрахунки курсу валют з використанням послідовності Фібоначчі	116
<i>Іщенко О.В.</i> Фінансовий механізм діяльності фонду гарантування вкладів фізичних осіб: проблеми та перспективи розвитку	118
<i>Іщенко Т.В.</i> Сучасні моделі економічного зростання та можливості їх використання в економіці України	120
<i>Ілляшенко П.Ю.</i> Переваги первинного розміщення акцій (ІРО) як способу залучення стратегічних фінансових ресурсів	131
<i>Ільєнко Я.О.</i> Україна та Росія: проблеми та перспективи розвитку взаємостосунків	133
<i>Кажук Н.Б.</i> Лізинг як інструмент фінансування оновлення виробничих фондів	135
<i>Касюк В.В.</i> Трансформаційні процеси в українських банках	137
<i>Кияшко Т.А.</i> Моделювання динаміки капіталу страхової компанії з врахуванням витрат на рекламу	140
<i>Ключко К.Є.</i> Душа Кирилівського Собору	143
<i>Коваленко Н.І.</i> Особливості реформування власності в Україні	147
<i>Коваль О.І.</i> Проблеми та шляхи вдосконалення бюджетування в банківських установах	149
<i>Кольта Т.О.</i> Принцип адекватності в адміністративному праві Європи та України	153

<i>Комаревич О.В.</i> Проблеми операцій КБ з векселями	156
<i>Коноваленко Н.В.</i> Фіскальна ефективність ПДВ в Україні	159
<i>Корженко К.А.</i> Англійська економічна терміносистема — основа формування української фінансової термінології	161
<i>Корнилюк Р.В.</i> Реструктуризація банків як фактор розвитку кредитної системи України	164
<i>Король В.В.</i> Удосконалення обліку витрат на виробництво продукції буряківництва	168
<i>Кудрицький В.Д.</i> Вплив зовнішнього державного боргу на економічний розвиток України в умовах глобалізації	170
<i>Кузьменко Є.О.</i> Стратегічне планування регіонального розвитку	173
<i>Курєдова І.С.</i> Концепція «сталого розвитку» в контексті глобалізації	176
<i>Кустова В.О.</i> Проблеми капіталізації українських банків	177
<i>Лейман А.В.</i> Аутсорсінг — новий напрямок в українському бізнесі	180
<i>Лейман А.В.</i> Outsourcing as a new trend in ukrainian business	182
<i>Леута В.О.</i> Чи ввійде Україна до ЄС?	183
<i>Леценко О.В.</i> Іпотечне кредитування і його роль у соціально-економічному розвитку України	186
<i>Мельник О.В., Білан Я.В.</i> Розвиток ІТ-ринку України в умовах глобальної інформатизації суспільства	188
<i>Мигаль А.В.</i> Е-комерція: проблеми правового регулювання	192
<i>Михайлюк В.В.</i> Особливості сприйняття бренду українським споживачем	195
<i>Моторний М.О.</i> Системи керування знаннями віртуальних організацій	199
<i>М'яч Д.С.</i> Особливості кваліфікації екоциду	201
<i>Невмержицька А.І.</i> До питання оцінювання корпоративної результативності	203
<i>Ніколаєв М.Г.</i> Мала фондова біржа як позиційна динамічна гра	206
<i>Ньорба О.М.</i> Особливості правового регулювання інноваційної діяльності	209
<i>Онищенко І.В.</i> Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України	214
<i>Павленко Ю.В.</i> Оцінка ефективності управління активами інститутів спільного інвестування	216
<i>Павлюк Ю.П.</i> Розвиток корпоративного управління в Україні	219
<i>Панченко О.О.</i> Соціально-економічні наслідки вступу України до СОТ	222
<i>Пасіка М.М.</i> Розвиток Міжнародного банківництва в Україні	224
<i>Пащенко І.С.</i> Злиття та поглинання в Україні: теперішня ситуація та глобальна стратегія досягнення синергетичного ефекту	227
<i>Пащенко І.С.</i> Mergers and Acquisitions in Ukraine: current situation and global synergy effect strategy	229
<i>Пелипейко Н.П.</i> Роль факторингу у зміцненні платіжної дисципліни	232

<i>Пиж О.С.</i> Цивілізаційний підхід до типології держав Арнольда Тойнбі	235
<i>Полупан Д.О.</i> Чинники формування інноваційної спрямованості економіки України	237
<i>Портенко І.С.</i> Облік і аналіз результатів виконання кошторису бюджетних установ	240
<i>Прімак Г.С.</i> Державна підтримка розвитку малого та середнього бізнесу в Україні: фінансовий аспект	245
<i>Присяжна М.С.</i> Місце України в сучасному геополітичному просторі. Проблема вибору між Сходом і Заходом. The Place of Ukraine in Modern Geopolitical Space. The Problem of Choice Between East and West	248 250
<i>Прищепчук А.О.</i> Трудові ресурси в сільському господарстві України та ефективність їх використання	253
<i>Прокопчук І.Г.</i> Банківське кредитування малого та середнього бізнесу	256
<i>Радевич А.С.</i> Фінансові проблеми приватизації державних підприємств в Україні	258
<i>Реуценко О.М.</i> Проблеми боротьби з корупцією в Україні	260
<i>Рибачук Б.Г.</i> Деякі проблеми оподаткування інвестиційних операцій та доходів від інвестиційної діяльності.	263
<i>Романова Г.С.</i> Макроекономічна ситуація в Україні на початку XXI століття	266
<i>Романова Г.С.</i> La Situation Macroeconomique en Ukraine au Debut du XXI Siecle	269
<i>Рубльова Т.О.</i> Мовний етикет українців.	271
<i>Савін М.О.</i> Енергетична безпека України як пріоритетна складова соціально-економічного розвитку	274
<i>Сандугей І.</i> Іпотечне кредитування в Україні: стан та перспективи	277
<i>Саханда В.В.</i> Методика використання чистого робочого капіталу для оцінки фінансово-економічного стану підприємства	281
<i>Сендецька Н.М.</i> Парадигма західної і східної культур	284
<i>Середа А.І.</i> Наявність психолога в університеті.. Вимога сучасності, чи соціально-економічна необхідність	286
<i>Середюк Ю.А.</i> Причини виникнення конфліктів та шляхи їх подолання	289
<i>Скопінцева Н.О.</i> Роль кредиту у подоланні житлової кризи в Україні.	292
<i>Скрипник О.В.</i> Лицарство та лицарський кодекс честі	295
<i>Сокопун В.І.</i> Формування соціальної відповідальності бізнесу в транзитивній економіці	297
<i>Сотнікова І.В.</i> Банківське кредитування в Україні: проблеми та перспективи.	299
<i>Сус Ю.В.</i> Проблеми питання здійснення заочного розгляду справи	302
<i>Сябрук В.О.</i> Етика бізнесу	304
<i>Телова Л.М.</i> Оцінка ефективності тренінгів.	306

<i>Ткач С.П.</i> Становище дітей та молоді в зарубіжних країнах	309
<i>Токтарова О.В.</i> Проблеми складання звіту про фінансові результати . .	318
<i>Трухан П.П.</i> Роздержавлення ЗМІ в Україні: проблеми та перспективи	321
<i>Тулакишина Ю.Б.</i> Маніпуляція, її вплив на свідомість та способи захисту від неї	324
<i>Тукало В.О.</i> Інформаційне забезпечення управління діяльністю групи	326
<i>Туролев Г.О.</i> Вільні економічні зони в Україні: проблеми функціонування та перспективи розвитку	330
<i>Тютюкіна Л.С.</i> Деструктивні тенденції адаптаційного процесу студентів у навчанні	333
<i>Фещук Р.В.</i> Діагностика та пошук шляхів розвитку інтелекту в школярів різних вікових категорій	335
<i>Філімоненко А.С.</i> Соціальні наслідки вступу України до Європейського Союзу	338
<i>Херувімова Т.О.</i> Альтернативи кримінальному переслідуванню: досвід зарубіжних країн	340
<i>Цівина В.В.</i> Метод конкретних ситуацій (кейс-метод) як ефективний метод активізації пізнавальної діяльності	343
<i>Черкесенко А.В.</i> Гендерна політика на ринку праці: зарубіжний досвід і можливості його реалізації в Україні	346
<i>Черняков В.О.</i> Інформаційні технології як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах . . .	350
<i>Чижова Ю.В.</i> Проблемні питання здійснення наказного провадження	353
<i>Чумак О.</i> Повноваження органів державної влади та місцевого самоврядування щодо ліквідації наслідків аварії на ЧАЕС	355
<i>Шаванова Т.Є.</i> Вплив явища «brain drain» на економіку: світовий та український аспекти	360
<i>Швагер А.М., Качавська К. К.</i> Позаконотичні чинники розвитку економічних систем	365
<i>Швачко О.В.</i> Числове дослідження однієї моделі валютної кризи . .	368
<i>Швед О.В.</i> Захист прав міноритарних акціонерів в АТ	370
<i>Шевченко А.С.</i> Гендерна політика на ринку праці України	372
<i>Шинкаренко А.В.</i> Проблема повернення населенню «заморожених» вкладів в установи колишнього ощадбанку СРСР	376
<i>Широкоступ І.П.</i> Аналіз рентабельності та прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції	378
<i>Шталтовна М.А.</i> Інтернет-технології у вивченні української мови . .	381
<i>Юнак О.В.</i> Статистичний аналіз капіталовкладень в Україні	383
<i>Якуга А.Г.</i> Захист прав інтелектуальної власності в міжнародному брендингу	386
<i>Ярош М.М.</i> Економічна безпека підприємства: поняття та складові . .	390
<i>Яценко М.А.</i> Формування позитивних міжособистісних стосунків в групі, як фактор ефективного навчання	394

РОЗВИТОК ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ

Словосполучення «громадянське суспільство» (ГС) швидко прижилося в лексиконі пересічних українців. Це означає, що тема трансформації українського суспільства є актуальною: основним завданням для нашої громади є встановлення такого суспільного ладу, де небезпека руйнування демократії зведеться нанівець.

Громадянське суспільство — це система позадержавних суспільних відносин і інститутів, що дає можливість людині реалізувати її громадянські права і виражає різноманітні потреби, інтереси і цінності членів суспільства. Це суспільство можна уявити як «місток» між особою і державою, які сьогодні, на жаль, є розірваними. Рівень розвитку громадянського суспільства в країні визначається наявністю певних інститутів, а саме: добровільні громадські організації і громадські рухи, а також політичні партії на перших стадіях свого формування, поки вони ще не задіяні в механізмах здійснення влади; незалежні засоби масової інформації, які обслуговують громадські інтереси, оприлюднюють громадську думку; у певному аспекті — вибори та референдуми, коли вони слугують засобом формування і виявлення громадської думки та захисту групових інтересів; залежні від громадськості елементи судової і правоохоронної системи (суди присяжних, народні міліцейські загони тощо).

Питання про перспективи становлення громадянського суспільства в Україні науковці і політики почали ставити лише на зламі ХХ—ХХІ століть, що має як негативне, так і позитивне значення. Погано, що внаслідок відповідних об'єктивних історичних обставин вирішення цього питання відкладалось неодноразово на майбутнє. Але ж українці, натомість, мають безумовну перевагу щодо використання досвіду країн світу, враховуючи вдалі кроки і помилки. Саме на прикладі економічно розвинених США, Франції, Німеччини, Великобританії, Іспанії ми можемо відповісти на питання: «Чи є громадянське суспільство запорукою економічного успіху?» Спільною рисою всіх цих економічних систем є розвинуті ринкові відносини, тому визначимо ширше: ГС є партнером ринкової економіки. Адже, дійсно, лише при високому стандарті життя у громадян є час і гроші для громадянських навантажень. Саме ринкова економіка стала запорукою конкурентоспроможності європейської продукції і вивела її в світові

лідери. В США, для прикладу, до мінімуму зведене втручання держави в господарство, що збільшує ефективність економіки і загальної вигоди. Утвердження принципів ГС у цій країні також укріпило позиції малого підприємництва, що є вирішенням багатьох економічних і соціальних проблем. Превалювання корпоративної і приватної форм власності також відносять до похідних ГС. До речі, відсоток корпоративної власності в США складає «космічну» цифру близько 80%. До очевидних і необхідних для України переваг відносять зменшення відсотку тіньової економіки, яка в країнах Західної Європи складає 4%, а в Україні — 50%! Найбільш активні форми прояву ГС в США та Європі спостерігаються в сферах охорони довкілля та споживача, захисту прав людини, гендерної рівності.

Розглянувши ГС з економічної точки зору на прикладі країн «західної демократії», зроблено висновки про необхідність розвитку громадської активності в Україні. Науковці констатують протиріччя, що гальмують демократизацію української громади. Офіційна влада визначає необхідність становлення в Україні ГС, але в реальності цей процес має дещо декларативний характер, тому що такий суспільний лад безпосередньо зачіпає інтереси влади.

Основними показниками розвитку ГС є рівень і якість активності громадян. За даними дослідження центру О. Разумкова, 86,2% українців не приймають активної участі у громадському житті. Причиною для таких високих показників визнають основні національні особливості українців: стереотипи соціально-політичного облаштування; існування в основі суспільної піраміди патерналізму; пасивність суспільства; низький ступінь усвідомлення українським соціумом таких базових понять громадянського суспільства, як демократія, права людини та верховенство закону. Головним протиріччям є те, що риса української ментальності, яка коротко виражається фразою: «Моя хата скраю!», повністю заперечує основу ГС — активність громадян.

Отже, соціально-політичні та економічні інтереси в сукупності з досвідом західних демократій доводять об'єктивну необхідність розвитку ГС в Україні. Сьогодні єдиним дієвим способом підвищити активність громадян України є впровадження адміністративно-територіальної реформи. В її основі лежить об'єднання людей у маленькі громади для захисту своїх інтересів. Але, на жаль, проведення адміністративно-територіальної реформи з тих чи інших причин гальмується владними структурами.

Література

1. Розбудова громадянського суспільства в Україні (історико-політичне дослідження) / Беренштейн Л. Ю., Моргун В. А., Реєнт О. П. та ін. — К.: НАН України, Ін-т історії України та ін., 1999. — 256 с.
2. Пасько І., Пасько Я. Громадянське суспільство і національна ідея. Україна на тлі європейських процесів. Компаративні нариси. — Донецьк: Східний видавничий дім, 1999. — 183 с.
3. Відносини між державою і громадянським суспільством: Матеріали «круглого столу». — К., 2003. — 115 с.
4. <http://cdpgs.ukrbiz.net/archive.ukrbiz>
5. Брегеда А. Ю. Основи політології: Навч. посібник. / Вид. 2-е, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 312 с.

Є. В. Афоніна (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ

Відповідно до ЗУ «Про банки та банківську діяльність» факторинг — це «придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги із взяттям на себе виконання таких вимог і приймання платежів».

За податковим законодавством — факторинг це операція з переуступки першим кредитором (виробником) прав вимоги боргу третьої особи (споживача) іншому кредиторові (факторові) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредиторові.

Факторинг слід розглядати у декількох площинах. По-перше, з точки зору фінансового ринку, де факторинг є окремим сегментом, що динамічно розвивається, по-друге з точки зору фінансових інституцій (банків та факторингових компаній), які надають цю послугу, та, по-третє, з точки зору підприємств, які є її споживачами. Тому складність дослідження розвитку факторингу полягає у необхідності інтегрування цих напрямків аналізу.

На сьогоднішній день існують три великі міжнародні організації, які об'єднують національні факторингові компанії та банки: International Factors Group S.C. (найстаріша з них, є відкритою), Heller International Group (закрита організація), Factors Chain International (діє на змішаних засадах, надає найбільше статистичної інформації). У 1999 році, за даними FCI, 57,9% міжнародного

факторингу здійснювалось членами FCI, а у 2003 році їх частка зросла до 63,9%. Щороку до цієї організації приєднуються кілька нових членів, у тому числі з менш розвинених країн. Крім того, створено Європейське об'єднання факторингових асоціацій (включає 16 національних об'єднань) і Східноєвропейську факторингову асоціацію, в яку входять компанії з Росії, України, Казахстану, Молдови, Вірменії.

Регіональна структура світового ринку факторингу залишається практично незмінною протягом декількох останніх років. Частка Європи в світовому обороті факторингу складає приблизно 71% (розраховано за даними Factors Chain International). Майже рівні частки (по 13%) у Африки і двох Америк у сумі. В Європі лідируючі позиції займають Великобританія, Іспанія, Італія, Франція, тобто ті країни, у яких існує традиція надання факторингових послуг хоча б у 40—50 років. Це свідчить про те, що факторинг — продукт дуже складний, з довгостроковою окупністю, і вимагає значних інвестицій.

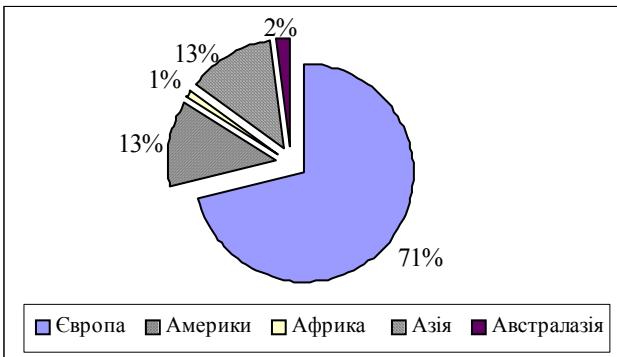


Рис. 1. Регіональна структура світового ринку факторингу

Динаміка розвитку ринку факторингових послуг у провідних країнах світу протягом останніх 7 років позитивна — щорічне зростання обсягів факторингових послуг близько 18%. Ще більш вражаючими виглядають темпи зростання міжнародного факторингу, які за останні роки сягали більше 40%. Обсяг факторингових операцій у країнах Європи за 2005 рік становить 715 486 млн євро, Азії — 135 814 млн євро, Америки — 135 630 млн євро, інших країнах — 29 617 млн євро. Обсяг послуг факторингу у країнах Європи складає до 10% ВВП. Активно зростають обсяги факторингових послуг у країнах Прибалтики, Росії та України.

На сьогоднішній день оборот світового факторингового ринку складає 1016 трлн євро. Проте розвитку факторингу перешкоджає існування різних схем шахрайства, в т. ч. переуступлення факторинговим компаніям фіктивних рахунків-фактур, а також складніші схеми, часто пов'язані з розбіжностями в законодавстві різних країн.

Обсяги надання факторингових послуг у всьому світі зростають швидкими темпами. Виключенням є лише Північна і Південна Америки, де в деяких країнах (США, Куба, Коста-Ріка, Панама) спостерігаються зворотні процеси, хоча і не так різко виражені. Незважаючи на таку ситуацію в регіоні, Чилі на даний момент вважають одним з найперспективніших ринків.

Найяскравіша тенденція світового ринку факторингу — стандартизація продукту. До кінця ХХ ст. було дуже мало сітьових факторингових компаній, тобто таких, які мали б у різних країнах свої відділення. Зараз великі компанії почали скуповувати більш дрібні за кордоном і відкривати свої філії. Відповідно, слідом за зарубіжною експансією з основних центрів розвитку факторингу відбувається розповсюдження знань та ноу-хау.

Окрім того, серед основних тенденцій слід виділити:

1) чітко виражений регіональний характер розвитку (особливо у Європі). Це обумовлено більш тісною взаємодією країн, що мають спільні кордони, схожістю традицій, обміном досвідом, та, як результат, створенням регіональних об'єднань та організацій;

2) призупинення темпів росту в країнах з найстарішою традицією. Це пояснюється заповненістю ринків та їх стабілізацією на існуючому рівні, хоча такі країни досі мають одні з найкращих показників;

3) переважання у деяких країнах міжнародного факторингу над внутрішнім. Така тенденція пов'язана з особливостями розвитку деяких країн та їхньою орієнтацією на зовнішньоторговельну діяльність, а також інтернаціоналізацією ринків, посиленням торгових зв'язків.

Основні проблеми розвитку світового ринку факторингу:

- 1) дефіцит інформації;
- 2) значні розбіжності у рівнях розвитку ринків факторингу;
- 3) зловживання відмінностями у законодавстві різних країн.

Проблеми на шляху розвитку факторингу в Україні:

- 1) дефіцит інформації;
- 2) нестача кваліфікованих фахівців;
- 3) законодавча невизначеність;
- 4) несприятливий імідж, що склався у факторингу раніше.

Література

1. Внукова Н.М., Грачов В.І., Кузьминчук Н.В. Ринок фінансових послуг. — Х.: ВД «Інжек», 2004. — 276 с.
2. www.factoring.ru
3. www.factors-chain.com

О. С. Бабошина (кредитно-економічний ф-т, IV курс)

СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ — ПЕРСПЕКТИВИ ТА ЗАГРОЗИ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ

На сьогодні в Україні спостерігається бурхливий розвиток споживчого кредитування, що має багато в чому об'єктивний характер, оскільки тривалий період ця сфера банківського бізнесу в нашій країні значно відставала в розвитку. Різке збільшення доходів населення, яке відбулося в останні роки, не могло не спровокувати споживчого буму. Крім того, це допомогло банкірам усвідомити перспективність і привабливість цього сегмента, що підтверджує і світовий досвід. Якщо сьогодні його не опанують українські банки, завтра цю нішу займуть іноземні гравці. Іншими макроекономічними чинниками, які підтверджують високий потенціал ринку банківських послуг, є: позитивна динаміка ВВП та зростання прибутковості компаній, високі темпи росту банківських активів, ключова область розвитку українського ринку — роздрібний банкінг (retail banking), з акцентом на багатоканальності досягнення кінцевих споживачів, ріст обсягу наданих послуг і проведених операцій купівлі-продажу цінних паперів та відсутність вузькоспеціалізованих банків і чіткої диференціації між головними гравцями банківського ринку.

На сьогоднішній день банки використовують наступні способи споживчого кредитування: POS-кредити (фінансування через точки продажу — points of sale), кредитні картки та персональні позички.

POS-кредити є швидкими і зручними для отримання клієнтами безпосередньо у точках продажу та є вигідними для клієнтів, які мають незначний або взагалі не мають досвід отримання кредитів. Очікується розвиток швидкими темпами крос-селінгу (cross-selling) («продажу» кредитних послуг разом з іншими, зокрема страховими), спрямованого на страхування та захист інтересу

сів кредитора. При отриманні споживчого кредиту одночасно оформлюється страховий поліс страхування життя позичальника на період дії кредитного договору. На сьогоднішній день ринок споживчого кредитування переживає період становлення, проте вже зараз має місце висока конкуренція — до 5 кредитних установ в одній торговельній організації, яка визначає умови та посилює вимоги до кредитних установ, обирає їх шляхом проведення тендерів і впливає на цінову політику (визначення вартості кредитних послуг).

Перспективним напрямком розвитку українського ринку споживчого кредитування є поширення практики використання кредитних карток. Переваги карток очевидні — зручність та швидкість у використанні, портативність картки, розвиток безготівкових розрахунків, що має беззаперечний сприятливий вплив на економіку країни. На сьогоднішній день перешкоди масового використання кредитних карток — недостатньо розвинена інфраструктура (особливо в областях та районах), небажання торговельних організацій сплачувати комісію еквайрінгу та невисока фінансова культура населення. Не менш актуальним є вдосконалення законодавчої бази з питання використання кредитних карток.

Класичним способом кредитування є надання персональних позичок цільового та нецільового характеру. Персональні позички є головною дохідною складовою кредитного портфеля комерційних банків. Топ-гравцями на ринку споживкредитування є Приватбанк, Дельта банк, Райффазенбанк Аваль, Правексбанк, Альфа банк, Єврокредит, Просто кредит, Ренесанскапітал.

Перешкоди на шляху розвитку споживчого кредитування:

1. Відсутність «кастомізованих» скоринг-моделей, що, з одного боку, зрівнює локальних гравців з іноземними конкурентами, а з іншого — суттєво підвищує ризик споживчого кредитування. Тому головним інструментом захисту від кредитного ризику залишається ціна кредиту.

2. Відсутність достатньої бази даних кредитних бюро історій, що зменшує якість кредитного аналізу.

3. Відкритим залишається питання щодо довгострокової якості кредитного портфеля банків (процентна плата та колекторський механізм).

4. Вдосконалення потребує і регулятивне середовище, оскільки воно головним чином зорієнтоване на універсальні банки.

5. Важливим є питання рефінансування кредитного портфеля шляхом сек'юритизації, яка є найбільш дешевим та довгостроко-

Важливе значення у розвитку споживчого кредитування відіграє розвинена інфраструктура, зокрема діяльність бюро кредитних історій та колекторських компаній. Кредитне бюро — це організація, виключною діяльністю якої є збирання, зберігання та використання інформації, яка складає кредитну історію фізичних та юридичних осіб — суб'єктів кредитної історії. Верховна Рада України прийняла Закон «Про організацію формування та обігу кредитних історій» (2005 рік, діє з 29.01.06). На сьогоднішній день створено «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій», Українське бюро кредитних історій, Міжнародне бюро кредитних історій, «Перше бюро кредитних історій». Кредитні бюро дають кредиторам можливість краще оцінити рівень ризику позичальника, сприяють підвищенню конкуренції серед кредиторів та зміцненню платіжної дисципліни з боку позичальників, допомагають мінімізувати втрати кредиторів, пов'язані з шахрайством або надмірними кредитними зобов'язаннями.

Література

1. *Задерей Н.* Гроші на швидкість // *Контракти.* — 2006. — №1. — С. 1—9.
2. *Сколотяний Ю.* Добро і зло кредитних бюро // *Дзеркало тижня.* — 2006. — №29. — С. 10—15.

Н. С. Бартосевич (обліково-економічний ф-т, II курс)

ПОСТАНОВКА ЖИТТЄВИХ ТА НАВЧАЛЬНИХ ЦІЛЕЙ ЯК ШЛЯХ ДО САМОАКТУАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ СУЧАСНОГО СТУДЕНТА

Якщо шлях тривалий, не дивуйся: заради великої мети треба його пройти.

Платон

Постановка життєвих та навчальних цілей є надзвичайно актуальним і важливим завданням в житті кожного сучасного студента. Адже характерною рисою всякої свідомої діяльності людини є її спрямованість на досягнення певних цілей. **Цілі формуються у**

процесі пізнання людиною цього світу і практичної її діяльності. Цілі залежать від суспільних умов життя людини, від ступеня її індивідуального розвитку. Відповідно до цього вони бувають різними за своїм змістом, за своєю близькістю чи віддаленістю. Чим більше розвинена особистість, її свідомість, тим змістовніші і віддаленіші цілі вона ставить перед собою. На досягнення їх інколи потрібні не тільки тижні, місяці, а й роки. Стратегічна мета конкретизується в ряді короткострокових, конкретних (операціоналізованих) цілей, які є ступеньками до її досягнення. Кінцева мета визначає загальний напрям діяльності людини, часткові ж цілі — те, що людина робить на кожному її етапі. Якщо ви хочете чогось досягти у житті, то повинні бути націлені на результат. Саме головне — намагайтеся досягти ясності мети, спробуйте встановити цілі, які можуть бути реалізовані через безпосередні дії. Це безумовно, основна передумова успіхів у роботі й у житті.

Наприклад: «Ціль: Я хочу досягти великих успіхів у навчанні (помилка у формулюванні навчальної цілі; не вказано способів досягнення та термінів виконання)»; Правильно сформульована ціль: «Я завтра їду до наукової бібліотеки, щоб розробити план написання творчої роботи». Подібні конкретні, орієнтовані на певні дії цілі можна планувати, наприклад, фіксувати в щоденнику терміни виконання по певних днях або тижнях і реалізовувати їх поетапно. У письмовому вигляді цілі візуально запам'ятовуються краще й менше підлягають небезпеці забуття. Якщо Ви чітко визначите свої цілі, то вони автоматично здобувають обов'язковий характер: зафіксовані на папері, вони спонукають до систематичного аналізу, повторного огляду, корекції. Письмова реєстрація також сприяє тому, що найчастіше фіксуються більш-менш сміливі цілі й бажання. Таким чином, Ви привчитеся постійно пам'ятати про свої цілі й будете уточнювати їх.

На етапі визначення своїх цілей несуттєвим є те, чи виявляться Ваші цілі реалістичними чи утопічними. Значно важливіше з'ясувати, що являють собою Ваші «життєві лінії», що визначають Ваше існування, а також які Ваші бажання, до виконання яких Ви будете прагнути у найближчі роки. Навіть утопічні цілі можуть стати стимулами й орієнтирами Вашої наступної роботи й Вашого успішного життя!

Психолого-педагогічною наукою встановлено, що важливим мотивом у постановці цілей (навчання, діяльності) людини є інтерес — вибіркова спрямованість особистості на ті чи інші об'єкти, яка виявляється у прагненні пізнати їх, займатися саме

цією діяльністю. Отже, інтереси виступають стимулом активності особистості та цілепокладання. Все, до чого прагне що людина, випливає з її інтересу.

На велике значення мети в діяльності людини вказував вітчизняний вчений-психофізіолог І.П. Павлов. Рефлекс мети, пише він, має величезне життєве значення, він є основною формою життєвої енергії кожного з нас. Життя тільки у того красиве й сильне, хто весь час прагне до певної мети або з однаковим запалом переходить від однієї мети до іншої. Навпаки, життя перестає прив'язувати до себе, як тільки зникає мета. Звичайно, цілі людського життя безмежні і невичерпані. І.П. Павлов зробив висновок, що ми повинні леліяти і зміцнювати цю дорогоцінну властивість підростаючої особистості, її цілеспрямованість, необхідну їй для успішного навчання і майбутнього життя. Думку про величезне значення цілеспрямованості в житті підростаючої особистості розвинув далі А.П. Макаренко. Реалізуючи її в своїй виховній практиці, він указував на важливу роль у діяльності кожного вихованця «перспективних ліній», тобто більш чи менш віддалених його цілей, зв'язаних з цілями колективу, в якому він живе, з життям нашого суспільства. Наявність таких «перспективних цілей» є необхідною передумовою руху особистості вперед.

Цілі діяльності людини пов'язані з її мотивами. Діяльність людини не тільки цілеспрямована, а й мотивована. Мета діяльності — це те, на що вона спрямована і що повинно складати її прямий результат. Мотив — це те, що зумовлює прагнення людини до даної, а не якої-небудь іншої мети. Мотиви є необхідним компонентом діяльності людини, її цілеспрямовані дії завжди спонукаються певними причинами, вона здійснює їх заради чогось важливого для неї. Терміном «мотиви» (від латинського *moveo* — рухаю) і означають ті спонукальні причини, що зумовлюють цілеспрямовану діяльність людей. Як вказував відомий український вчений, академік Микола Амосов, життя кожної людини підпорядковане велетенським, космічним цілям, які полягають у прагненні до самоорганізації, самоствердження та самоактуалізації. Ціль у житті це те, заради чого варто жити! Варто хотіти! Варто творити!... а головне не зупинятись на досягнутому!

Література

1. Зеланд В. Трансерфінг реальності. Ступень IV. — М.: Весь, 2005.
2. Павлов И.П. Избранные труды. — М.: Наука, 1987.
3. Синельников В.В. Сила намерения. — К.: Миллениум, 2005.

4. Семиченко В.А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. — К.: Миллениум, 2004.

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

КРЕДИТ НА СПОЖИВЧІ ПОТРЕБИ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ

В останній час кредитування на споживчі потреби набуває все більшої актуальності. Ще кілька років тому українські банки були зосереджені саме на обслуговуванні та кредитуванні юридичних осіб. Проте внаслідок жорсткої конкуренції та враховуючи ту обставину, що майже всі вигідні корпоративні клієнти уже поділені, банкіри щочастіше звертають увагу саме на споживчий сектор. Адже споживчий кредит для позичальника — це кредит, який надає:

- **можливість** отримати ті речі, яких без використання кредиту потрібно було б довго чекати, або ж які були б недоступні для отримання;

- **гнучкість**: робити придбання товарів в зручний час, навіть тоді, коли споживач не має в своєму розпорядженні необхідної суми готівки;

- **безпеку**: коли людина купує або мандрує, кредитні картки є більш зручним і надійним засобом платежу в порівнянні з готівковими розрахунками.

- **допомогу**: споживчий кредит дозволяє оплачувати непередбачені термінові витрати (ремонт автомобіля після аварії, оплата лікування тощо)

Споживчий кредит, як особливий вид позички, відіграє наступну роль:

- 1) прискорює процес реалізації товарів і отримання прибутку;
- 2) стимулює ефективність праці;
- 3) забезпечує скорочення витрат обігу, пов'язаних як з обігом грошей, так і з обігом товарів.

Економія ж на витратах обігу грошей досягається:

— розвитком системи безготівкових розрахунків. На основі розвитку кредиту і банків з'являються можливості проведення розрахунків без участі готівки шляхом переказу грошових коштів з рахунку позичальника на рахунок кредитора;

— збільшення швидкості обігу коштів. За допомогою кредиту вільні грошові кошти і заощадження розміщуються їх власниками в банки, а останні шляхом надання кредитів пускають їх обіг.

Отже, для населення споживчий кредит носить тільки позитивний характер. Механізм впливу споживчого кредиту на економіку країни легко представити наступною логічною послідовністю (ланцюжком): *впровадження споживчого кредитування — зростання сукупного попиту — зростання сукупної пропозиції — збільшення надходжень до державного бюджету у вигляді податків — покращення рівня соціальної захищеності населення країни*. Але слід зауважити, що дана схема працює лише у добре налагодженій ринковій економіці.

В українських банків у структурі загального кредитного портфеля споживчі позички складають лише 15%, в той час як у країнах Західної Європи — 50% і більше. Основна проблема, що не дає нам змоги бодай наблизитися до європейських параметрів, — величина відсоткових ставок за споживчими кредитами. Більшість спеціалістів вважає, що для набуття споживчим кредитуванням масових масштабів, розмір процентних ставок варто знизити хоча б до 10—12% річних, а бажано — й до 7%. Але не дивлячись на це, за різними оцінками експертів, ріст обсягів кредитів на споживчі потреби в 6—7 млрд грн збережеться в Україні на найближчі 2—3 роки. Це можна пояснити:

по-перше, започаткованим станом ринку, який став тільки розвиватися. Об'єм ринку, який прийнято вимірювати як відношення суми споживчих кредитів до ВВП, в Україні дорівнює 5%, в Італії — 75%, в Нідерландах — 80%, у Великобританії — 110%. З цього можна зробити висновок, що ріст обсягів кредитування фізичних осіб в Україні ще попереду;

по-друге, споживчий кредит — прибуткова діяльність у світі. Тому в Україні він привертає увагу усіх великих вітчизняних банків, а також банків близьких сусідів (наприклад банк «Русский стандарт»; агресивну політику проводять й польські банки в рамках просування ТМ «Єврокредит»). Україна також не відстає: спеціалізований на споживчому кредитуванні «Дельта Банк» вже сьогодні утримує біля чверті ринку;

по-третє, населення України все більше звикає до того, що кредит — це не тільки відстрочка платежів за побутову техніку. Сьогодні потреби сім'ї не обмежуються лише однією пральною машиною. Сім'ї необхідно виховати дітей, дати їм належну освіту. Люди бажають поїхати відпочити або з розмахом відсвяткувати якусь подію. Розширення сфер використання споживчих кредитів

автоматично веде до збільшення об'ємів ринку. Ситуація розвивалася б ще краще, якби населення було впевнено у своєму майбутньому.

Фактично можна стверджувати, що згідно з оприлюдненими Національним банком України даними про те, що українці звикають жити в борг, не можна вважати негативним явищем. Це свідчить про те, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, а без розвитку усіх напрямків банківської інфраструктури, насамперед споживчого кредитування, нормальний розвиток суспільства сьогодні неможливий.

Проте надмірне кредитування населення на споживчі потреби може викликати в країні інфляційні процеси, а також невідповідність у строках залучених банками ресурсів і наданих кредитів, особливо іпотечних. Тому, на нашу думку, потрібно, щоб центральний банк своєчасно регулював ринок споживчих кредитів.

Література

1. *Бергер Айке*. Банковские операции для физических лиц. — К.: Укр. финансово-банковская школа, 1997. — 135 с.
2. *Малинин С.* Потребительское кредитование: новые претензии // Российская газета. — 2005. — № 6. — С. 3—4.
3. *Побединська В.* Проблеми споживчого кредитування в Україні // Вісник НБУ. — 1999. — № 2. — С. 42—43.
4. *Сороківська З.* Розвиток кредитування населення комерційними банками в Україні // Банківська справа. — 2002. — № 5. — С. 78—79.

О. С. Безверха (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

ДОСВІД ПОЛЬЩІ ЩОДО ІНТЕГРАЦІЇ В ЄС

Країни, які бажають набути членства в ЄС мають відповідати Копенгагенським, Маастрихтським критеріям та імплементувати в свою законодавчу базу *Acquis communautaire* (спільний доробок).

Польща подала заяву про вступ до Європейського Союзу 5 квітня 1994 р., але вже на першому етапі переговорів тут були гарантовані основні права людини, свобода членів суспільства, законодавчо визначений порядок поведінки на ринку, тобто був виконаний перший блок вимог ЄС.

Друга фаза інституційної інтеграції Польщі передбачала виконання Копенгагенських політичних вимог, зокрема щодо стабільності інституцій, які гарантують демократію, верховенства закону, дотримання прав людини та захист прав меншин. До цього додається визнання її країною з ринковою економікою, яка є здатною вже найближчим часом впоратися з тиском конкуренції і силами ринку в Союзі.

Розуміючи всю складність цього процесу, ЄС виділив для Польщі упродовж 1990—1997 рр. в рамках програми PHARE 1,5 млрд євро для розвитку інституційного та адміністративного механізму, а також на імплементацію «Acquis communautaire» та виконання вимог політичного критерію вступу.

Суттєві зміни щодо ринкової трансформації мали місце в Польщі: упродовж 2000—2004 рр. їх інтенсивність суттєво зростає. Цей період характеризується послідовністю укладених договорів, що відображають процес входження Польщі до Європейського Союзу. Найважливішими, що мали місце у цей період були:

1. Ніщцький договір, що набрав чинності 1 лютого 2003 року. До договору додається Декларація про майбутнє Союзу (Ніщцька декларація), де визначено подальші кроки інституційної реформи та процесу зближення країн-асоційованих членів;

2. Копенгагенський саміт ЄС (12—13 грудня 2002 р.), на якому було визначено дату 1 травня 2004 року для входження до ЄС десяти країн Польщі, Чехії, Угорщини, Словенії, Словаччини, Латвії, Литви, Естонії, Мальти та Кіпру;

3. Договір, на підставі якого Польща приєдналась До Європейського Союзу був підписаний 16 квітня 2003 року в Афінах, саме він уможливив набуття повноправного членства в ЄС новими десятима країнами, що завершилося 1 травня 2004 року.

Наслідки вступу Польщі до ЄС передбачали значні структурні зрушення у її економіці, які можна звести до кількох блоків.

1. Зростання цін, зумовлене високою щодо ЄС інфляцією, яка у період з серпня 2003 р. по серпень 2004 р. становила 4,6%, тоді як прогнозувалося, що вона не мала перевищувати межу у 2,5—3,5%.

2. Деформована структура інвестицій. Упродовж року, що передував вступу Польщі до ЄС, відбулося значне зростання обсягів прямих іноземних інвестицій. Так, якщо у 2003 р. їх було залучено 6,42 млрд дол., то у 2004 р. їх розраховували отримати у 1,5 разу більше.

3. Зростання макроекономічних показників зумовлене отриманням країною інтеграційних переваг, яке дав їй вступ до Європейського Союзу. Приміром, якщо реальний ВВП Польщі у 2003 році становив 3,7%, то у 2004—2005 рр. він мав сягати показника у 5%.

4. Високий рівень безробіття. Станом на серпень 2004 р. цей показник становив 19% (тобто 3 млн осіб). Таким чином, країна разом зі Словаччиною ставала рекордсменом по безробіттю серед членів ЄС.

5. Консолідація державних фінансів, що є необхідною запорукою подальшої конвергенції Польщі з Європейським Союзом.

Все вище сказане переконливо доводить, що інтерпретація наслідків вступу країни до ЄС повинна носити науково об'єктивний характер та уникати політичних екстремальних оцінок.

Аналіз особливостей соціально-економічного розвитку України на сучасному етапі має ґрунтуватися на досвіді Польщі щодо інтеграції в ЄС. Зокрема повинна бути співпраця між профільними євроінтеграційними структурами України та Польщі, надання цільових консультацій у сфері адаптації законодавства до стандартів ЄС. Економіка України потребує цілеспрямованої стратегії, спрямованої на модернізацію, Забезпечення конкурентоспроможності, формування сприятливого інвестиційного клімату, побудову реального підґрунтя для європейської інтеграції України.

Виходячи з наведеного вище, можна зробити такі висновки:

1. Співпрацюючи з Польщею, яка є джерелом досвіду функціонування ринкової соціально орієнтованої економіки та державного регулювання економічних процесів, Україна може отримати знання щодо розробки та реалізації антимонопольної політики та здійснення контролю за концентрацією економічної діяльності, захисту інтересів різних верств населення та макроекономічного регулювання.

2. Розвиток міжнародного співробітництва в цілому та економічних зв'язків з Польщею, зокрема, безпосередньо впливає на раціональніший розподіл ресурсів, підвищення ефективності економічних процесів, тобто має позитивні наслідки в довготерміновому плані.

3. Україна може мобілізувати кошти з європейського фінансового ринку, диверсифікуючи тим самим джерела зовнішніх запозичень.

4. Економічний потенціал Польщі та динаміка його розвитку наочно демонструє, що Польща являє собою найкращий приклад для наслідування аналогової моделі на шляху до ЄС.

Література

1. Чужиков В.І. Економіка зарубіжних країн. — К.: КНЕУ, 2005. — С.178—182.
2. Клаус-Фрідріх Лаазер. Клаус Шрадер. Інтеграція Польщі в аспекті розподілу праці в ЄС: приклад для України? // Журнал європейської економіки. — 2006 — Т. 5. — № 3. — С. 24—28.
3. О последствиях вступления Польши в ЕС // Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 2006. — № 62. — С. 13—16.
4. Специальные экономические зоны в Польше // Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 2001. — № 8, 9. — С. 26—28.
5. Экономическое преобразование в Польше // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — № 1. — С. 21—14.
6. Опыт Польши в программе PHARE // Персонал. — 2004. — №6. — С. 14—15.
7. www.dekukr.ccc.eu.
8. <http://europa.eu.int.comm>.

Д. Д. Бондаренко (ф-т економіки АПК, IV курс)

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Для того щоб виконати свою частину роботи, він повинен був змінити свої методи і відповідати на проблеми, які не є суто обліковими. Те, до чого він прагнув, було у споріднених сферах. Він повинен був запозичити дещо від кожної із них. У результаті з'явилась нова галузь — управлінський облік.

Г. Кровнінгшїлд, Г. Батїста

Облік і контроль на кожному етапі економічного розвитку суспільства зумовлені особливостями відповідного господарського механізму, процеси якого вони відображають і контролюють. Будучи складовими елементами цього механізму, вони можуть або сприяти його успішному розвитку, або стримувати цей процес. Усе залежить від того, наскільки ці елементи у своїй побудові та здійсненні відповідають вимогам відповідного господарського механізму [2].

У сучасних ринкових умовах підприємства набувають більшої самостійності, а це, у свою чергу, передбачає принципове переосмислення таких функцій управління, як планування, облік, контроль та аналіз. Останнім часом для успішного вирішення проблем, що виникають перед менеджерами вищого та середнього

рівнів управління недостатньо лише інформації фінансового обліку [1, с. 60—61; 5].

Дослідження цієї проблеми набули значного поширення в країнах з розвиненими ринковими відносинами в 70-ті роки минулого століття. Економісти-науковці (К. Друрі, Т. Скону, Ч. Хорнгрен, Д. Фостер, Р. Ентоні та ін.) обґрунтували необхідність відокремлення управлінського обліку, його призначення, основні функції та методичні принципи організації.

Варто відмітити міркування щодо співвідношення фінансового та управлінського обліку: «Фінансовий облік надає дані про факти, господарські операції, які вже сталися і на які вплинути вже не має можливості. Управлінці, менеджери підприємства цікавляться інформацією, аналіз якої дає змогу збільшувати доходи за рахунок зменшення витрат, оперативно впливати і контролювати формування собівартості продукції, визначати стратегію і перспективи розвитку підприємства. Надавати таку інформацію може управлінський облік...» [4, С. 38; 6].

На жаль, у сучасний період на переважній більшості підприємств України управлінський облік ще не сформувався як цілісна система збирання, аналізу, інтерпретації та надання інформації.

Розробка та впровадження управлінського обліку на вітчизняних підприємствах — це частина загального процесу реформування системи бухгалтерського обліку в Україні. За словами Л. Нападовської, вести бізнес сьогодні орієнтуючись винятково на минулі події, які надає фінансовий облік, однаково, що намагатися керувати автомобілем споглядаючи лише в бокове вікно, де видно тільки пройдений шлях [3, с. 50—52].

Вітчизняна практика реформування обліку цілком закономірно враховує досвід провідних зарубіжних країн. Проте у реформуванні бухгалтерського обліку нерідко робиться спроба під виглядом максимального відображення національних особливостей його побудови відійти від узвичаєних засад. Як приклад таких рішень є запропонований облік за економічними елементами. Передбачений порядок обліку з застосуванням восьмого класу рахунків не виправдано збільшує трудомісткість та громіздкість облікового процесу, а тому цілком підставно використовується лише на малих підприємствах. Необхідну ж інформацію про витрати за економічними елементами, як і раніше, одержують виходячи з відповідної побудови облікових регістрів [2].

Я вважаю, якщо фінансовий облік буде побудований в цілому по підприємству в розрізі економічних елементів, як передбачає практика високорозвинутих країн, то це тим самим зумовить не-

обхідність практичного запровадження підсистеми управлінського обліку на підприємствах України. Адже тоді управлінський облік — залишатиметься закритою системою, надаючи конфіденційну інформацію про витрати, доходи і прибуток за окремими видами продукції, тим самим забезпечуючи роль і значущість певного виду витрат у формуванні собівартості продукції.

Процес організації управлінського обліку в практичній діяльності має бути поступовим, взаємопов'язаним та обґрунтованим. Для досягнення поставлених цілей і визначених завдань необхідно враховувати загальні напрями розвитку, а також дійсний стан кожного з видів бухгалтерського обліку, аналізу, планування та контролю.

Специфіка управлінського обліку потребує глибоких спеціальних знань в сфері не тільки обліку, а й аналізу, контролю, планування, управління, права, тому до впровадження управлінського обліку на підприємстві потрібно залучати висококваліфікованих спеціалістів.

В програмі реформування бухгалтерського обліку необхідно передбачити рішення ряду важливих методологічних проблем, однією з яких є розробка методики управлінського обліку з детальним розкриттям усіх його елементів. Крім методів обліку виробничих витрат і калькуляції собівартості виробленої продукції, згідно сучасних методів управлінського обліку, зокрема системи директ-костинг, необхідно розкрити методику узагальнення нормативів витрат, планування собівартості продукції по центрах витрат, підготовки проектів управлінських рішень [8; 6, с. 27].

На мою думку, основою для впровадження управлінського обліку в Україні може бути система внутрішньогосподарського розрахунку, яка за своєю сутністю відповідає одній з концепцій управлінського обліку — обліку за центрами відповідальності. Вона передбачає закріплення витрат і доходів за керівниками різних рівнів управління і систематичний контроль за виконанням ними затверджених бюджетів (кошторисів). Ця система протягом багатьох років дозволяла комплексно використовувати планування, нормування, облік та аналіз у внутрішньому управлінні виробничими витратами, а також обґрунтовано стимулювати їх економію.

Управлінський облік впроваджується саме для підвищення ефективності управління підприємством. Ця система надає можливості в будь-який момент скласти повну картину фінансово-економічного стану компанії, з'ясувати запас фінансової міцності, визначити потенціал і перспективи розвитку.

Потрібно ще раз підкреслити, що управлінський облік розвивається і «приєднує» до себе деякі необлікові функції (узагальнення нормативів і планування витрат, аналіз собівартості продукції).

ції, врахування нефінансових чинників та прийняття рішень). Проте основа обліку залишається в системі бухгалтерського обліку підприємства (рис. 1).

В означеному вигляді управлінський облік забезпечує системний підхід до управління собівартістю і значно підвищує кваліфікацію бухгалтера і його місце в системі управління. Тільки таким чином можна забезпечити достойне місце бухгалтерів в управлінні підприємством у сучасному суспільстві.

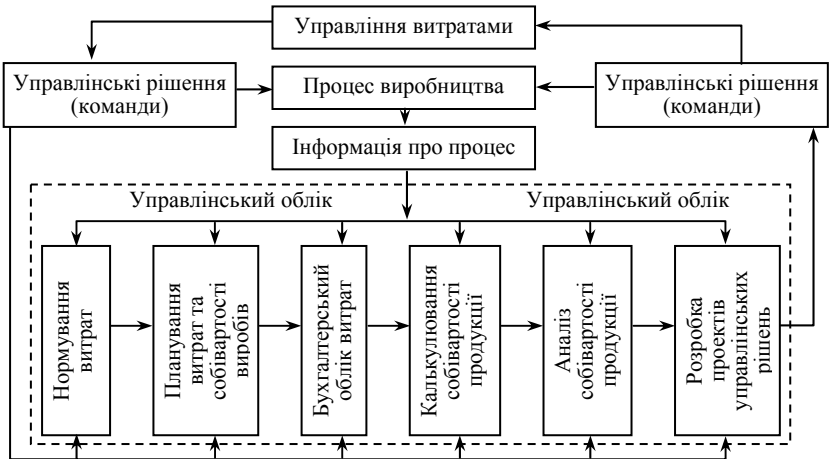


Рис 1. Схема управління з використанням управлінського обліку

Література

1. Колос І. Управлінський облік в Україні: реальність сьогодення. // Вісник податкової служби України. — 2004. — № 17. — С. 60.
2. Лінник В. Г. Облік і контроль в Україні: стан та перспективи розвитку // Вчені записки: Наук. зб. — Вип. 6 / Відп. ред. А.Ф. Павленко. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 79—81.
3. Нападівська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо використання в практичній діяльності // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 8—9. — С. 50—62.
4. Петрик О. Чи існує в Україні і чи потрібен управлінський облік: дві думки провідних фахівців // Бухгалтерський облік і аудит. — 2001. — № 2. — С. 38.
5. Тлукевич Н. Організація управлінського обліку (практика впровадження на сільськогосподарських підприємствах) // Бухгалтерський облік і аудит. — 2007. — № 2. — С. 13—18.

6. Чумаченко М.Г. Развитие управленческого учета в Украине // Баланс. — 2000. — № 23. — С. 27.
7. Чумаченко М.Г. Управлінський облік в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. — 2001. — № 6. — С. 43—47.
8. Управленческий учет: Учебн. пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. — М., 1999. — 512 с.
9. Growningshield G. R. and Batista G. L. The Accounting Revolution Management Accounting. — Yuly, 1966. — P. 38—39.

О. С. Бондаренко (обліково-економічний ф-т, I курс)

ПОРТРЕТ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО ОРАТОРА

Історія наукової і навчальної риторики засвідчує, що основними методами досягнення ораторської майстерності є критичний аналіз зразків записаних текстів промов, наслідування окремих елементів і структури та композиції промов, побудова власних текстів виступів за зразками класичних промов. Риторичний аналіз промов можна уявити як «розкопування» усного чи писемного тексту, тобто рух від результату, вираження, від досягнення мети до вихідних основ. У риторичному аналізі ми ніби «проходимо» текст поетапно, відповідно до його творення, до результатів виголошення, використовуючи при цьому більшою чи меншою мірою знання, здобуті в кожному з п'яти розділів риторики: інвенції, диспозиції, елокуції, меморії, акції. У риторичному аналізі мовні й художні засоби оцінюють з погляду того, наскільки ефективно вони впливають на слухача, бо це головна мета риторики. Тому в ньому потрібно враховувати соціально-політичні, суспільно-культурні, історико-національні елементи. Важливо знати, наскільки знаковою для нації, держави, культури, суспільства є постать промовця, як на нього реагувало чи реагує суспільство в цілому чи представники окремих його сфер. Від цього залежатиме оцінка й вагомість мовних засобів, якими він звертається до громадської думки, слухачів у конкретній соціальній ситуації, засоби їхньої організації у надфразній єдності й композиційні частини.

Для риторичного аналізу було обрано дві промови відомих політиків Н.І. Шуфрича та О.В. Турчинова, присвячені результатам виборів президента України в 2004 році. У риторичній практиці створена універсальна композиційна схема промови, будь-

якого виступу й цілісного тексту: вступ, основна частина й висновки. Вступ обох промов розпочався зі звертання. *«Шановні колеги, шановні виборці!»*, яке використав О. Турчинов, підкреслило важливість промови і для виборців на протипагу звертання, використаному Н. Шуфричем *«Шановні колеги...»*, що має політичний характер. Аналізуючи виступ О. Турчинова, можемо засвідчити, що він звернувся саме до **першої моделі** побудови вступу, яка відображає природний порядок елементів. Вдалим є використання прислівника, що має значення часу, *«сьогодні»* та постійно повторюваного прислівника *«далі»*, що підкреслює послідовність фактів.

Друга модель викладу потребує від промовця мистецтва групування фактів не за послідовністю їхнього виникнення, а за сутністю. Н. Шуфрич застосовує дедуктивний метод цієї моделі, щоб звернути увагу на деякі факти, існування яких могло б унеможливити виникнення заперечень і сумнівів щодо певних явищ: *«Шановні колеги, безумовно, по-різному можна ставитися до підсумків й організації виборчого процесу під час першого туру голосування, який відбувся 31 жовтня 2004 року. Але сьогодні у нас теж є багато запитань до шановної Центральної виборчої комісії: і з приводу підсумків голосування, і з приводу організації виборів, в тому числі і на Західній Україні, де ми маємо приклади, де 40 населених пунктів стовідсотково проголосували за певного кандидата в президенти...»*

У риторичі усе підпорядковане мистецтву переконання. У своїй промові О. Турчинов використав такий набір фактів та суджень, що може бути показовим прикладом того, яким чином потрібно аргументувати: *«...Йде демонстративне переслідування незалежних засобів масової інформації. Сьогодні представники і соціалістичної фракції вже зробили заяву, що тільки за те, що «Сільські вісті» надрукували інтерв'ю з Віктором Ющенком, арештований наклад «Сільських вістей». Це ж відбувається в регіонах. Так, сьогодні в Донецькій області був закритий телеканал «Схід» тільки за те, що він 2 дні транслював передачі «5 каналу». Сьогодні їх позбавили без будь-яких пояснень ліцензії...», де «...йде демонстративне переслідування незалежних засобів масової інформації» є тезою.*

Варто наголосити на важливості висновків як таких, що дають можливість синтезувати матеріал. Апелювальні висновки зменшують дистанцію між промовцем і слухачами й інтимізують ситуацію спілкування. Такі висновки використовують для емоційної розрядки, щоб зняти напругу міркувань. Слова О.Турчинова є яскравим прикладом використання апелювального висновку в поєднанні, на наш погляд, з підсумковим: *«..Ми вимагаємо відставки силових*

структур, керівників силових структур таких, як Білоконь, тощо. Ми вимагаємо відсторонити від злочинних дій місцеві адміністрації. Ми повинні зупинити свавілля влади. Ми повинні дати нашим громадянам можливість вільно обрати народного президента...»

У проаналізованих зразках промовці, на жаль, використали невелику кількість художніх засобів, які б допомогли їм урізноманітнити текст, акцентувати на важливих для авторів і слухачів аспектах, наприклад, Н. Шуфрич вживає стерту метафору «законодавча гілка влади». О. Турчинов звернувся до такої фігури, як **градація**, або клімакс, що поступово й послідовно або розширює значення, або звужує через низку назв предмета: «Сьогодні всі силові структури, всі податкові структури, всі митні структури, чиновники місцевих адміністрацій, особливо в Західній Україні, особливо в регіонах, де переміг Віктор Андрійович Ющенко, не дають можливості підлеглим голосувати так, як вони вважають за потрібне.»

Отже, промовці висловилися достатньо чітко, були наведені факти, цифри, що достатньо промовисто свідчили про обґрунтованість тих чи інших поглядів. Вдало використані моделі розгортання повідомлення: Н. Шуфрич, звертаючись передусім до депутатів, використав більш складну модель — так звану «штучну», О. Турчинов, обравши «лінійну» модель побудови повідомлення, підвищив його ефективність для впливу на ширшу аудиторію, тобто перш за все — на пересічних громадян. Мовні засоби досить повно розкрили зміст обох промов, проте водночас недостатньо були використані тропи, що увиразнили б текст, дозволили найповніше розкрити суть проблеми й засвідчили високий рівень володіння ораторським мистецтвом промовцями.

Таким чином, риторичний аналіз демонструє, наскільки логічно, послідовно й досконало підготовлена промова, чи доречно автор обрав мовну стратегію. Це насамперед важливо для підвищення рівня власної ораторської майстерності, що дозволить сучасному студентові бути успішним у майбутній професійній та науковій комунікації.

Література

1. Аргументація як розділ риторики // Дивослово. — 2003. — №10. — С. 55—58.
2. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2003. — 311 с.
3. Мацько Л. Вітчизняна риторика // Дивослово. — 2002. — №5. — С.22—27.

4. *Слисаренко И.* Дискурс-анализ политической риторики // Персонал. — 2001. — № 5. — С. 17—20.

I. А. Борисова (юридичний ф-т, IV курс)

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ АДАПТАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Загальнодержавна програма адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, затверджена Законом України від 18.03.2004 року, визначає, що до пріоритетних напрямків адаптації входить законодавство про компанії, яке повинно бути приведено у відповідність на першому етапі дії програми, тобто у 2004—2007 рр.

Європейська правова наука, з одного боку, визначає корпоративне управління як систему взаємозв'язків між такими «гравцями», як акціонери, правління, спостережною радою, що є основними учасниками корпоративного управління, та іншими зацікавленими особами, до яких належать працівники, споживачі, постачальники, банки та інші фінансові установи, державні регулюючі органи, навколишнє середовище та суспільство. З іншого боку, корпоративне управління розглядається як сукупність процесів, традицій, стратегій та законів, відповідно до яких компанії керуються та контролюються.

Одним з найважливіших аспектів у корпоративному управлінні є визначення системи управління. У класичному варіанті їх існує дві, зокрема це моністична система (one — tier system), що сформувалася у США та Великобританії, та дуалістична система (two-tier system), що свого часу сформувалася у Німеччині. Перша модель характерна для компаній з великою кількістю дрібних акціонерів (Bearle & Means companies) та сильним менеджментом, де акціонери призначають раду директорів, яка складається з директорів, що здійснюють оперативне управління компанією, а інша частина бере на себе наглядові функції [10, Part 10, Chapter 1]. В іншій моделі, яка була створена в умовах функціонування компаній з мажоритарними акціонерами Німеччини та Австрії, загальні збори призначають наглядову раду, за якою, в свою чергу, закріплюються повноваження призначення правління [9, §84 Abs. 1, §101 Abs. 1]. Деякі особливості даних двох систем, що історично склалися, характерні для компаній Франції та Японії [13, с. 202].

В Україні взагалі важко говорити про адаптацію до якоїсь з цих двох моделей, тому що, з одного боку, відповідно до національного законодавства, загальні збори призначають як наглядову раду, так і правління, а іншого — наглядової ради може взагалі не бути, оскільки у ч. 1 ст.160 ЦК України закріплено, що наглядова рада *може* бути створена, а обов'язкове створення наглядової ради визначається законом. Законом України «Про господарські товариства» встановлено, що наглядова рада може бути створена, якщо кількість акціонерів досягає 50 осіб. Тут доречно було б сказати, що у Регламенті Ради ЄС, що затвердив статут Європейської компанії (Societas Europea) встановлено, що компанії можуть обрати будь-яку з вищезазначених моделей управління у відповідності до традицій, що склалися у країнах Європейського Союзу.

Наступний важливий момент — це компетенція та повноваження органів компанії. Як встановлено законодавством України, всі органи акціонерної компанії призначаються $\frac{3}{4}$ присутніх на зборах акціонерів, але не встановлена кількість осіб, що формують органи та строк їх призначення; водночас жодного слова немає про відкликання вищезгаданих осіб, зокрема про частку голосів акціонерів та причини такого відкликання. Крім того, нічого не сказано щодо кількості регулярних засідань наглядової ради.

Проблеми формування органів товариства зумовлює проблему конфлікту інтересів, що залишається актуальною для акціонерних компаній всього світу (principal — agent problem). Дана проблема полягає у взаємовідносинах між агентом та принципалом, де принципал є більш інформованим ніж його агент. У той час, як Європа та Сполучені Штати Америки роками розробляють стратегії вирішення проблеми конфлікту інтересів, важко сказати, чи існує вона в Україні взагалі, тому що наріжним каменем у даній проблемі є компетенція та повноваження органів компанії, що відповідним чином в Україні нормативно не регулюється. Питання виключної компетенції, делегування повноважень між органами, пільг, що встановлюються для засновників не роз'яснені, права міноритарних акціонерів є надто обмеженими. В межах проблеми конфлікту інтересів залишається питання незалежності менеджменту. Так, у Великобританії правління не є незалежним, але, щоб його звільнити, потрібно подолати безліч перешкод [13]. В Австрії та Німеччині навпаки — менеджмент *de jure* є незалежним, але у всьому відчувається тиск акціонерів, що володіють контрольним пакетом акцій [13]. В Україні незалежність менеджменту взагалі не визначається, лише у статті 48 ЗУ «Про гос-

подарські товариства» закріплено, що головою та членами правління можуть бути особи, що перебувають з товариством у трудових відносинах.

Невід'ємним від корпоративного управління є такий аспект, як участь трудового колективу в управлінні компанією. Наприклад, відповідно до Закону СРСР «Про підприємства» 1990 року, рада (правління) в акціонерних товариствах складалася з однакової кількості представників, що призначалися власником майна та трудовим колективом підприємства. У чинному законодавстві сказано, що представники трудового колективу мають право доважчого глосу у наглядовій раді. В якості порівняння: в наглядових радах австрійських компаній на кожних двох представників акціонерів припадає по одному представнику трудового колективу [11, S.25 Art. 57].

Якщо застосовувати другий підхід до поняття корпоративного управління, тобто як до сукупності традицій, стратегій, законів, то тут доречно було б згадати кодекси корпоративного управління, що являють собою зведення стандартів, що добровільно приймаються компаніями, встановлюють та регулюють порядок корпоративних відносин. До 2003 року кодекси корпоративного управління були ухвалені майже у всіх європейських країнах.

Насамкінець слід сказати, що перші кроки щодо формування інституту корпоративного управління вже були зроблені: у 2003 році Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку прийняла рішення про затвердження принципів корпоративного управління, англomовний переклад якого вже можна знайти на сайті Європейського інституту корпоративного управління.

Література

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року // Відомості Верховної Ради. — № 40—44, ст. 456.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року // Відомості Верховної Ради. — 2003. — № 18, 19—20, 21—22, ст. 144.
3. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 року № 1576-XII // Відомості Верховної Ради. — 1991. — № 49.
4. Закон України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18.03.2004 року № 1629-IV // Відомості Верховної Ради. — 2004. — №29. — Ст. 367.
5. Рішення про затвердження Принципів корпоративного управління від 11.12.2003 року № 571 Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

6. Закон СРСР «Про підприємства в СРСР» від 04.06.1990 року №1529-І.

7. Council Regulation (EC) # 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company (SE).

8. Council Directive 2001/86/EC of 8 October 2001 supplementing the Statute for a European company with regard to the involvement of employees.

9. Aktiengesetz, Datum: 6. September 1965. Fundstelle: BGBl I 1965, 1089. Textnachweis ab:1.1.1986. Amtlicher Hinweis des Normgebers auf EG Recht: Umsetzung der EGRL 58/2003 (CELEX №: 303L0058) vgl. Vv. 10.11.2006 I 2553.

10. Companies Act 2006 Chapter 46 of 8 November 2006 Printed: The Stationary Office Limited, ISBN 0105446068.

11. Österreichischer Corporate Governance Kodex/ Österreichischer Arbeitskreis für Corporate Governance. Drück: Drückerei des Bundesministeriums für Finanzen, Wien, September 2002.

12. *Вінник О.М., Щербина В.С.* Акціонерне право: Навчальний посібник/за ред. проф. Щербини В.С. — К.: Атіка, 2000. — 544с.

13. Корпоративное право: Учебник / Макарова О.А. — Волтерс Клувер, 2005. — 432 с. — (Серия «Библиотека студента»).

14. Проблемні питання у застосуванні Цивільного і Господарського кодексів України / Під ред. А.Г. Яреми, В.Г. Ротаня. — К.: Реферат, 2005. — 336 с.

15. Europäisches und öffentliches Wirtschaftsrecht I Stefan Griller, Michael Holoubek, Drück und Bindung: Ferdinand Berger und Söhne Gesellschaft m.b.H., 3580 Horn, Österreich; 2002, 2003, 2004 Springer — Verlag/Wien.

Н. А. Бринцева (ф-т міжнародної економіки та менеджменту, IV курс)

ІНТЕРНЕТ У МІЖНАРОДНІЙ МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

На сьогодні український Інтернет за кількістю користувачів виходить на новий рівень масового використання. За висновками конференції «Інтернет-бізнес 2005» розвиток Інтернет в Україні минає початкову стадію.

Розвиток російського Інтернету випереджає український. Проте, на практиці можемо побачити, що російські компанії, які саме на цьому етапі почали активно використовувати Інтернет у бізнесі, здобули суттєві переваги у конкурентному відношенні.

Інтернет безперечно здійснює свій вплив на маркетингову діяльність. З'явився навіть новий термін «Інтернет-маркетинг», що передбачає процес, який направлений на задоволення потреб

споживачів із застосуванням Інтернет-технологій та управління інструментами маркетингу.

Дослідженнями такої діяльності на сьогоднішній день займаються такі вчені: Котлер, Ойнер, Попов та інші.

Міжнародна маркетингова діяльність компанії основана на **функціях маркетингу**: аналітична, управлінська, організація збуту, організація виробництва, комунікаційна.

Мережа Інтернет може бути ефективно використана для реалізації всіх цих функцій.

Виконання **аналітичної функції** за допомогою мережі Інтернет можна реалізувати проводячи маркетингову діяльність та отримуючи як первинні так і вторинні дані.

Управлінська функція, згідно з думкою Е.П. Голубкова, виконується ефективніше при формуванні у відділі маркетингу ще й підрозділу Інтернет-маркетингу та електронної комерції.

Функція **організації збуту**. Інтернет дозволяє зменшити затрати на управління та обмін інформацією для забезпечення ефективності та результативності будь-якого маркетингового каналу.

Функція **організації виробництва**. Сьогодні дедалі більше компаній виходять на Інтернет-ринок з метою надати покупцям індивідуальні послуги чи запропонувати індивідуальні товари. Цей процес називається «кастомізація». За допомогою Інтернет можна реалізувати модель масового виготовлення під замовлення (так діють компанії Dell і Nike). Це буде підвищувати рівень лояльності споживачів до бренду та залучати нових клієнтів.

Комунікаційна функція. Мережа Інтернет являє собою нове комунікаційне середовище, основною відмінністю якого є комунікаційна модель «багато до багатьох», що передбачає можливість зворотного зв'язку.

Отже, фірма може застосовувати Інтернет для наступних цілей ведення міжнародної маркетингової діяльності: реклама, зв'язок з громадськістю, підтримка споживачів, розширення інфраструктури підприємства, просування своєї торгової марки, стимулювання збуту.

Кожен з цих варіантів застосування Інтернет в маркетинговій діяльності має свої переваги та недоліки.

Так, наприклад, **реклама** через Інтернет має ряд таких переваг: легка доступність для споживача, включає більш повний опис продукту/послуги, є відносно дешевою для рекламодавця, привертає увагу одночасно сотень людей, можливе ефективне використання графіки, звуку, анімації, відеозображення.

Проте, є й недоліки: складність пошуку необхідного сайту з потрібною рекламою, все менше людей довіряють рекламі в Інтернет, через бурхливий розвиток фіктивних пропозицій.

Підтримка споживачів здійснюється за допомогою як міжнародних, так і національних пошукових систем.

Основними міжнародними пошуковими системами є: Alta Vista (www.altavista.com), Excite (www.excite.com), Google (www.google.com), Hot Bot (www.hotbot.com) та інші.

Національні пошукові системи: Google (www.google.com.ua), Мета (www.meta.ua), Silver (www.silver.kiev.ua), Skyrating (www.skyrating.com).

Інтернет також може бути застосований фірмою для просування **своїї торгової марки**.

Для цього використовуються наступні інструменти: корпоративний Web-сервер, банерна реклама, рейтингові системи та тематичні каталоги, e-mail маркетинг, закладки в браузері або функція «Домашня сторінка», перехід по неіснуючому URL.

Щодо стану і переваг використання Інтернет на українського ринку, можна сказати наступне.

На сьогодні аудиторія українського Інтернету складає трохи більше 4 млн осіб. Половина з них кияни, а користувачі з інших великих міст (Дніпропетровськ, Одеса, Харків, Львів, Донецьк, Запоріжжя) становлять 33 %.

За якістю контакту Інтернет поступається лише телебаченню і випереджає зовнішню рекламу, рекламу у пресі та на радіо.

80% відвідувачів приходять на сайт через рекламу та пошукові системи для отримання відомостей конкретної тематики. Тобто користувачі налаштовані на сприйняття конкретної інформації та активно сприймають рекламу.

Таким чином вплив Інтернет-технологій на маркетингову діяльність підприємств зростає. Більше того такі технології дозволяють зменшити затрати на виконання маркетингових функцій компаній.

На жаль в Україні ще не використовуються весь потенціал Інтернет-мережі. Проте, можна впевнено сказати, що згодом Інтернет стане серйозним конкурентом друкованих ЗМІ, і навіть телебаченню.

Література

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финпресс, 2003. — 464 с.
2. Невєров Г. Інтернет в Україні: step-by-step. // Україна-Business. — 2000. — №34 (483). — С. 5. — 16—23 серпня.

3. Компьютерний огляд. — 2000. — № 22. — С. 32—34.
4. www.marketing.spb.ru
5. www.computerworld.com.ua

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

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ТА ГРОШОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТИТУТІВ В УКРАЇНІ (друга половина ХІХ — початок ХХ ст.)

Ключову роль у становленні ринкової системи у другій половині ХІХ — на початку ХХ століть в Україні відіграли фінансові та грошово-кредитні інститути.

Фінансові та грошово-кредитні інститути автор визначає як *певні усталені формальні та неформальні норми, правила, обмеження, що існують у фінансовій та грошово-кредитній системах економіки, і перебувають у тісному взаємозв'язку з конкретними історичними формами господарювання, типами організації та іншими елементами економічної системи.*

До фінансових інститутів слід віднести інститути передовсім бюджетної системи, а до грошово-кредитних — банківської. Інститути страхування та біржової торгівлі за деякими ознаками можуть бути віднесені як до грошово-кредитних, так і до фінансових інститутів.

Найбільший вплив на становлення ринкових інститутів справили реформи 1860-х років: земельна, судова, військова, адміністративна.

Визначальною рисою всіх фінансових та грошово-кредитних та фінансових інститутів у другій половині ХІХ — на початку ХХ століть була повна залежність **інституційного середовища в Україні від розвитку інститутів у російській імперії**. Там, в свою чергу, ключову роль у формуванні «правил гри» відіграв уряд та політична воля монарха.

Основа банківських інститутів була закладена до 1872 року, коли були прийняті основні регулюючі документи: Положення про міські громадські банки (1862 р.); Закон про порядок заснування кредитних установ земствами (1871 р.); Загальні правила про порядок заснування кредитних установ приватних та громадських (1872 р.). Була напрацьована регуляторна основа — визначені основні параметри кредитних установ, порядок здійснення ними кредитної діяльності тощо.

Кількарівнева банківська система сформувалася не одразу: з часу заснування у 1860 році Центральний банк, за сучасними мірками нагадував радше великий державний комерційний банк, який також був причетний до управління державними фінансами. Втім, вже наприкінці XIX ст. Центральний банк отримує своє звичне сьогодні місце — кредитора останньої інстанції.

В цілому, вже наприкінці XIX століття на території України (у Харкові, Херсоні, Одесі та в інших містах) діяли банки практично всіх форм організації та власності, які успішно виконували свої функції.

Цікавою була доля інституту **біржової торгівлі**. Вперше в Росії біржа з'явилася у Санкт-Петербурзі в 1703 році за особистою вказівкою Петра I. Втім, розвиток бірж гальмувала станова структура суспільства, і тільки купці першої та другої гільдій мали право належати до так званої біржової громади. Розвиток біржової торгівлі припадає саме на другу половину XIX століття. У Києві біржа з'явилася у 1869 році за ініціативи міністра фінансів М. Бунге. Вже на кінець XIX століття біржова торгівля еволюціонує, і з ринку боргових паперів стає ринком дивідендних цінностей — акцій.

Основою **фінансової системи** України у складі Російської імперії на другу половину XIX ст. була чітка ієрархія владних органів, які забезпечували формування місцевих та центрального бюджетів, і Центральний банк, який довгий час виконував функції Держказначейства. Нові Правила про складання, розгляд, затвердження і виконання державного бюджету (розпису) були затверджені у 1862 році, і розроблялися на підставі правил інших держав, отриманих після закордонних подорожей російських чиновників наприкінці 1850-х років. Загалом, в досліджуваний період в Російській імперії, і в Україні як її складовій, формується повноцінна бюджетна система, яка базувалася на міцній, заснованій на закордонному досвіді системі фінансових інститутів — бюджетних правил.

Друга половина XIX століття стала також переломним етапом для розвитку **страхування**. Після реформ відмічається зростання кількості закладів страхування, розвивається перестраховання. Особливостями страхування в Україні того часу було, по-перше, майже абсолютне домінування обов'язкового страхування над добровільним, і, по-друге, повна відсутність самостійних страхових закладів (переважна більшість офіційно діючих на території України закладів були філіями чи представництвами московських та Санкт-Петербурзьких компаній).

Таким чином на кінець XIX — на початок XX століття в Україні були сформовані основні фінансові та грошово-кредитні інститути, які з одного боку були наслідком масштабних суспільних реформ, а з іншого, своїм розвитком стимулювали розвиток усіх галузей економіки нашої країни.

Література

1. *Мозговий О.* Цінні папери. Історія та сучасність: історико-економічний нарис — О.: КП ОМД, 2003 — С. 13—32.

2. *Орлова О.* Деякі аспекти організації бюджетної системи Російської імперії (кінець XIX — поч. XX ст.) // Історія народного господарства та економічної думки України. — Вип. 37—38. — К.: ДУ «ІЕП НАНУ», 2005. — С. 192—196.

3. *Толстов Р.* Страхова справа і страховий ринок Росії та України (XIX — поч. XX ст.) // Історія народного господарства та економічної думки України. — Вип. 37—38. — К.: ДУ «ІЕП НАНУ», 2005. — С. 160—169.

4. *Ходченко О.* З історії формування кредитної системи Російської імперії (друга половина XIX — поч. XX ст.) // Історія народного господарства та економічної думки України. — Вип. 37—38. — К.: ДУ «ІЕП НАНУ», 2005. — С. 179—191.

Д. О. Васильєва (ф-т міжнародної економіки і менеджменту,
IV курс)

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

На основі проведеного аналізу інвестиційних процесів було визначено основні фактори, що впливають на привабливість підприємства для іноземного інвестора. Критерії привабливості можна умовно поділити та фінансові, виробничі та організаційні. До фінансових та виробничих критеріїв визначення інвестиційно привабливих підприємств для інвестора можна віднести: майновий стан, фінансову платоспроможність, ліквідність активів, ділову активність, ринкову активність, динаміку прибутку. До організаційних критеріїв можна віднести: рівень корпоративного управління, високий рівень ризик менеджменту, рівень законодавчих, правових та судових ризиків.

Рівень корпоративного управління набуває все більш важливого значення в процесах інвестування. Основними аспектами виступають: надійний захист прав інвесторів, чіткий механізм контролю за використанням коштів, забезпечення відкритості та прозорості діяльності компанії.

Як правило, найбільшого розвитку корпоративне управління отримало у розвинених країнах (Великобританія, США, Німеччина). Динамічний розвиток фондового ринку, значні обсяги капіталів, що обертаються, стали суттєвим поштовхом для вирішення питань щодо недостатнього рівня контролю за діяльністю компаній.

Кодекси корпоративного управління вже розроблені більш, ніж в 90 країнах світу. Шістьдесят восьмою країною у цьому списку стала Україна. Національні Принципи корпоративного управління були затверджені рішенням Державної комісії цінних паперів та фондового ринку від 11 грудня 2003 року № 571.

Узагальнюючи світову практику корпоративного управління, можна виділити такі основні принципи його функціонування:

— визначення корпоративних прав акціонерів та забезпечення їх належного захисту;

— рівноправність акціонерів;

— розкриття інформації та прозорість;

— розмежування повноважень органів управління;

— дієвість, незалежність, відповідальність органів управління;

— врахування легітимного інтересу зацікавлених осіб.

У вітчизняній практиці існує ряд передумов виникнення та розвитку корпоративних конфліктів, насамперед:

- недосконале корпоративне законодавство України, яке часто не вирішує складних питань функціонування акціонерних товариств і породжує дисбаланс в управлінні товариствами, спричиняючи виникнення патових ситуацій;

- у багатьох акціонерних товариствах статuti затверджуються виходячи з вузько-корпоративних цілей, а не з інтересів товариства в цілому;

- досить низьким є рівень корпоративної культури акціонерів, що не дозволяє їм ефективно захищати свої права.

Прямим і ефективним рішенням багатьох проблем, пов'язаних з корпоративним управлінням, було б прийняття Закону України «Про акціонерні товариства», який має відповідати міжнародним стандартам. Такий Закон повинен, зокрема, містити такі положення: 1) чітке розмежування між закритими і відкритими товариствами; 2) визначення функцій і повноважень правління компанії; 3) запровадження порядку

кумулятивного голосування; 4) спрощення порядку вирішення спорів між акціонерами; 5) підвищення захисту міноритарних акціонерів; 6) визначення прав і обов'язків власників звичайних і привілейованих акцій; 7) встановлення чітких вимог щодо розголошення інформації.

Судова практика розгляду корпоративних конфліктів в Україні є недосконалою. Покращити ситуацію дозволять консолідація законодавства, кодифікація відповідних норм і підвищення корпоративної культури.

Для підвищення корпоративної культури акціонерів та з метою їх захисту прав необхідно:

— публічне визнання акціонерних товариств, які впроваджують найкращу практику корпоративного управління;

— закріплення на законодавчому рівні пропорційного представництва акціонерів у спостережній раді, зокрема можливості для акціонерів, що володіють 10 % акцій, мати одне місце у цьому органі;

— наявність у спостережній раді певної кількості незалежних директорів;

— введення фінансового інструменту на зразок «варанту», який би давав право на участь у вторинній емісії акцій і вільно б торгувався на фондовому ринку.

Принципи корпоративного управління містять важливі принципи та рекомендації щодо якісного та прозорого управління товариством, дотримання яких має допомогти товариствам у підвищенні їх інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності. Розвиток корпоративних відносин із наданням Принципам статусу обов'язкових правил дозволив би вирішити проблему корпоративної психології та захисту прав акціонерів, сприяв би залученню інвестицій в економіку України і зростанню національного багатства.

Література

1. Шкарпова О. Секрет корпорації // Діловий тижневик Контракти. — 2007. — № 13. — С. 18—20.

2. Ukrainian Corporate Governance: Initiating Coverage. Concorde Capital, February 2007

3. Горбатенко В. Принципи корпоративного управління України — інструмент регулювання корпоративних відносин // Акціонерне товариство. — 2003. — № 5—6.

4. Костюк О., Медвідь Т. Принцип корпоративного управління: врахування міжнародних практик в банківському секторі України // Ви-

дання для власників та менеджерів компаній «Круглий стіл». — 2006. — № 1—2. Січень—лютий.

5. Румянцев С. Корпоративні конфлікти в Акціонерному товаристві // Цінні папери України. — 2003.

6. www.ifc.org/corporategovernance.

А. Є. Вільямс (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

ПРОБЛЕМА КОМПЛЕКСУ НЕПОВНОЦІННОСТІ В ФІЛОСОФІЇ НЕОФРЕЙДИЗМУ (за роботами Альфреда Адлера)

У сучасному неофрейдизмі поняття «комплекс неповноцінності» являє собою одну з найцікавіших проблем, оскільки відповідь на неї дає нам змогу аналізувати людську поведінку як з боку психології, так і з боку філософії. Особливого значення поняття «комплексу» набуває у роботах З. Фрейда, а згодом переосмислюється неофрейдистами. Відомо, що комплекс характеризує повністю або частково підсвідомі взаємопов'язані елементи, які впливають на психіку та поведінку людей. Існує понад 50 різних найменувань комплексів для визначення психологічних актів. Традиційно комплекси називають, зазвичай, іменами літературних та міфічних героїв. Наприклад: комплекс Каїна (підсвідома заздрість до брата), комплекс Діани (підсвідоме бажання жінки бути чоловіком), а також комплекс Антигони, Медеї, Гризельди, Ореста, Прометея та інші. Найвідомішими є комплекс Едипа (за З. Фрейдом), комплекс Електри (К. Юнга), а також комплекс неповноцінності Альфреда Адлера.

Альфред Адлер (1870—1937) — австрійський лікар, психолог та психіатр. Адлер, як психотерапевт, зазначав, що люди, які мають різні дефекти, намагаються компенсувати їх тренуванням, що нерідко приводить до розвитку чудової майстерності. Історія та література наводять багато прикладів великих досягнень, що були результатом компенсаторної творчості в процесі подолання фізичних чи духовних вад. Наприклад, Демосфен, який у дитинстві був заїкою, згодом став одним з найвизначніших ораторів світу. Вільма Рудольф, у якої був фізична вада, тричі виборювала золоту олімпійську медаль.

Люди зазвичай намагаються не тільки компенсувати дефект органа, але також подолати суб'єктивне почуття неповноцінності, яке розвивається на ґрунті власного психічного та соціального

безсилля. Адлер вважав, що почуття неповноцінності бере свій початок у дитинстві. Дитина, з погляду А. Адлера, переживає довгий період залежності від своїх батьків і, щоб вижити, вона му- сить на них опиратися. Це в свою чергу призводить до пережи- вання дитиною власної неповноцінності в порівнянні з тими ж батьками, більш сильнішими за нього. Почуття неповноцінності є початком прагнення людини досягнути переваги над іншими, са- моствердження, й компенсації власної нікчемності та самотності. На думку Адлера, саме це почуття є найвищою мотиваційною силою в житті людини та її діяльності. Проте почуття неповно- цінності за різних обставин може у деяких людей бути перебіль- шеним. Як наслідок з'являється комплекс неповноцінності — за- вищене почуття власної безпорадності та слабкості. Адлер виділяв три причини страждань, пережитих у дитинстві, котрі сприяють виникненню комплексу неповноцінності: фізичні вади, надто велика опіка батьків над дитиною або відчуження дитини з боку батьків. У другому випадку батьки все роблять за дитину, надмір- но захищаючи її. Як наслідок дитина вже у більш дорослому віці не може самостійно вирішувати завдання, долати перешкоди та брати на себе відповідальність. У третьому випадку дитина від- чуває невпевненість у своїх силах та здібностях і позбавлена під- тримки близьких відчуває себе зайвою нелюбимою. Подібні си- туації компенсуються або у манії величності (тиранія по відношенню до близьких чи до соціального навколишнього сере- довища), або у «зануренні у хворобу» або у випадку «гіперком- пенсації» — прагненням будь за що досягти успіху там, де саме відчувається власна неповноцінність. Наприклад людина, яка бо- їться висоти, стає альпіністом, а налякана у дитинстві собакою — дресирувальником. І саме таким чином, на думку Альфреда Ад- лера, починає формуватися комплекс переваги. Цей комплекс по- лягає у завищенні своїх справжніх можливостей. Така людина виглядає хвастливою, егоїстичною, саркастичною, виникає вра- ження, що вона просто не здатна прийняти себе такою, якою є насправді. У такої людини занижена самооцінка. Вона є зв'язком між комплексом неповноцінності і комплексом переваги. Загалом концепцію переваги можна сформулювати так: прагнуть до пе- реваги над оточуючими люди, які мають серйозні проблеми з самооцінкою, невпевнені в собі, які перебувають у дисгармонії з навколишнім світом та іншими людьми. Для них бажання відчува- ти себе вищими за інших — це захисний маневр, який приховує душевну дисгармонію. Альфред Адлер обстоює думку про те, що прагнення переважати є фундаментальним законом людського жит-

тя. «Людина завжди буде рухатися вперед, удосконалюючи себе. Це природно», — вважав Адлер. Цей процес починається у дитинстві й триває до останніх днів. Він характерний для всіх і може бути спрямований як в негативний, так і в позитивний бік.

Отже, за концепцією Альфреда Адлера, почуття власної неповноцінності є результатом неусвідомленого потягу до переваги, що було пов'язаним з якою-небудь тілесною вадою, але, як зазначав А. Маслоу, «почуття неповноцінності не є ненормальними. Вони — причина всіх вдосконалень в історії людства».

Література

1. Всемирная энциклопедия: Философия / Главн. науч. ред. и сост. А. А. Грицанов. — М.: АСТ, Мн.: Харвест, Современный литератор, 2001. — С. 20—21, 497.

2. *Лейбин В. М.* Фрейд, психоанализ и современная западная философия. — М.: Политиздат, 1990. — 397 с.

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

ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТОРОМ

Сьогодні в Україні все більшого поширення набуває оцінка вартості компанії. Поряд із відомими світовими брендами, такими як Deloitte, KPMG, PriceWaterhouse Coopers, Earnings&Young, які діють на теренах України, оцінкою займається також ряд вітчизняних компаній (БізнесМост, Рента Груп, Академія оцінки і права, Київський центр точної оцінки).

Однак, значного удосконалення потребують підходи, методи та процедури здійснення оцінки вартості компанії для обґрунтування рішень стосовно доцільності здійснення інвестицій з боку інвестора.

З метою визначення вартості компанії згідно IVS та Національних стандартів оцінки застосовуються 3 підходи: майновий або витратний (asset-based approach), доходний (income approach), та ринковий або порівняльний (market approach).

За **майнового підходу** підприємство розглядається як сукупність активів: матеріальних і нематеріальних, а тому вартість компанії являє собою суму вартостей всіх активів компанії за мінусом зобов'язань.

Сутність **доходного підходу** полягає у визначенні вартості підприємства через його можливість генерувати прибутки або грошові потоки у майбутньому. Приведення даних показників до теперішньої вартості шляхом дисконтування чи капіталізації і визначає вартість компанії.

Ринковий підхід передбачає порівняння даного підприємства із підприємствами — аналогами, вартість яких вже визначена на ринку.

Серед вищенаведених підходів лише доходний підхід враховує майбутній розвиток підприємства та показники його діяльності у прогностичний період, що і вказує на можливість отримання інвестором економічного зиску.

В рамках доходного підходу, найбільш поширеним у світі є метод дисконтування грошового потоку (Discounting Cash-Flow, DCF).

Базова формула розрахунку вартості за методом DCF наступна:

$$V = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} + \frac{TV}{(1+r)^t} + EA - D,$$

де V — вартість підприємства, CF_t — грошовий потік у періоді t , r — дисконтна ставка, TV — залишкова вартість підприємства, t — відповідний період, EA — надлишкові активи, D — вартість позикового капіталу компанії.

Найбільше суперечностей у даній моделі викликає вибір грошового потоку, визначення ставки дисконтування, розрахунок залишкової вартості компанії, визначення горизонту прогнозування.

Кошти, які реально здатне генерувати підприємство власними силами відображаються в межах операційної та інвестиційної діяльності. Результатом суми цих двох потоків є вільний грошовий потік. Відтак, на нашу думку, реальним показником результативності для інвестора є саме FCF, який і підлягатиме дисконтуванню.

Найбільш доцільним для інвестора є погляд на ставку дисконтування як на вартість капіталу, як власного (дивіденди, виплати учасникам, тощо), так і позикового (відсотки за кредит, по облигаціям, тощо). Для цього застосовується формула визначення середньозваженої вартості капіталу (Weighted Average Cost of Capital, WACC).

Для розрахунку залишкової вартості підприємства в межах доходного підходу в міжнародній практиці застосовують кілька загальновідомих методів: ліквідаційної вартості (Liquidation Value), мультиплікаторів (Multiples Approach), модель зростання

(Stable-Growth Model). Модель зростання — єдина, яка враховує визначальну для інвестора умову — підприємство розглядається як таке, що діятиме без обмеження у часі:

$$TV = \frac{FCF_{postT}}{(WACC - g)},$$

де TV — залишкова вартість підприємства, FCF_{postT} — вільний грошовий потік компанії в постпрогнозний період, g — середньорічний темп зростання FCF .

Світова практика обмежує горизонт прогнозування 10 роками. В той же час, для України, враховуючи нестабільність політичного та економічного середовища, прогнозування доцільно проводити на значно коротший термін.

Узагальнюючи попереднє, побудуємо порівняльну таблицю застосування параметрів методу дисконтування грошових потоків для вітчизняної та світової практики (табл. 1).

Таблиця 1

ПАРАМЕТРИ МОДЕЛІ DCF В УКРАЇНСЬКІЙ ТА СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ ОЦІНКИ

Параметри моделі оцінки	Українська практика	Світова практика
Грошовий потік для дисконтування	Чистий грошовий потік (Net Cash Flow)	Вільний грошовий потік (Free Cash Flow)
Визначення ставки дисконтування	Ставка за депозитами в банках	Середньозважена вартість капіталу (WACC)
Розрахунок залишкової вартості	За ліквідаційною вартістю	За моделлю зростання
Горизонт прогнозування	Задається інвестором	Задається інвестором

Отже, для інвестора при визначенні вартості підприємства як об'єкта вкладень, визначальним є саме доходний підхід. В рамках цього підходу дисконтувати доцільно вільний грошовий потік, а ставку дисконтування визначати як середньозважену вартість капіталу. Визначення залишкової вартості доречно проводити за моделлю зростання, а горизонт прогнозування обмежувати 5 роками.

Застосовуючи дані рекомендації, інвестор зможе з найбільшим ступенем суттєвості оцінити реальну вартість компанії з

урахуванням економічних вигод від її діяльності у майбутньому, а відтак, і знизити рівень інвестиційного ризику.

Література

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні від 12.07.2001 № 2658-III.
2. Постанова КМУ «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 №1440.
3. Постанова КМУ «Про затвердження Національного стандарту №2 «Оцінка нерухомого майна» від 28 жовтня 2004 р. № 1442.
4. *Дамодаран Асват*. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов; Пер. с англ. — 2-е изд., исправл. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — С. 1200.
5. *Мендрул О.Г.* Управління вартістю підприємств: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 65.
6. International Valuation Standards. Seventh Edition. 2005. www.ivsc.org
7. McKinsey & Company, Inc. Valuation: measuring the value of companies / Tom Copeland, Tim Koller, Jack Murrin — 3rd ed.

Д. А. Гарлицька (ф-т міжнародної економіки і менеджменту,
II курс)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Вивчення досвіду застосування моделей іпотечного ринку в різних країнах показало, що в переважній їх більшості ні європейська, ні американська моделі в чистому вигляді не застосовуються. На практиці має місце використання специфічних для кожної країни комбінацій різних інструментів та механізмів іпотечного ринку [1]. Тому, зараз, на етапі становлення ринку іпотечного кредитування в Україні, не варто орієнтуватись, а ще гірше, сліпо копіювати якусь одну модель. Проте сам процес формування ринку іпотеки має бути керованим.

Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» [2], «Про іпотечні облигації» [3], «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» [4] передбачена можливість емісії банками та іншими фінансовими установами

забезпечених заставними іпотечних облигацій та іпотечних сертифікатів, а також можливість іпотекодержателя проводити операції з заставними для рефінансування власної діяльності самостійно або із залученням спеціалізованих фінансових установ. Фактично мова йде про дворівневий іпотечний ринок, що на першому рівні представлений банками-емітентами іпотечних цінних паперів, а на другому рівні — Державною іпотечною установою.

Визначальна роль у формуванні та успішному розвитку ринку іпотечного кредитування належить участі держави. Її основними формами можуть бути:

- цільове субсидювання малозабезпечених верств населення при отриманні кредиту на придбання житла, в тому числі й шляхом зниження ставок по іпотечних кредитах;

- надання податкових пільг позичальникам;

- встановлення прозорих механізмів ціноутворення на ринку житла;

- підвищення реальних доходів населення;

- стимулювання розвитку вторинного іпотечного ринку;

- створення механізму страхування ризиків, зокрема шляхом надання державних гарантій по іпотечних цінних паперах;

- забезпечення реальної оцінки заставленого нерухомого майна;

- запровадження дієвої системи державної реєстрації права власності та обтяжень на нерухоме майно.

Виключно важливим напрямом, який значною мірою визначатиме перспективи іпотечного кредитування в Україні та сприятиме забезпеченню сільського господарства довгостроковими ресурсами для оновлення та розвитку його матеріально-технічної бази, має стати кредитування під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Це дасть можливість банкам розширити свій кредитний портфель за рахунок забезпечених реальними активами кредитів, а також запровадити (поряд з прямим субсидюванням) більш цивілізовані форми підтримки сільського господарства.

Вважається, що Україні притаманний ряд універсальних та специфічних факторів, що стримують розвиток аграрної іпотеки. Перші характерні для всієї економіки, другі властиві лише аграрній сфері.

Невирішеність в даний час значної частини окреслених вище проблем, що пов'язані із неузгодженістю та недосконалістю правової бази аграрної сфери дає підстави стверджувати, що іпотека земельних ділянок може стати важливим напрямом залучення ін-

вестицій в сільське господарство України лише у віддаленій перспективі.

Важливими проблемами методологічного характеру, які впливають на динаміку розвитку іпотечного кредитування, є узгодження суми кредиту з вартістю застави, а також визначення підходів до формування відсоткової ставки іпотечного кредитування.

У більшості країн з розвиненим іпотечним кредитуванням та країн, що проводять реформи, межа іпотечної позички щодо розрахованої банком сподіваної ціни продажу заставленого майна визначена законодавчо. В Україні з 2004 року з прийняттям Закону України «Про іпотеку» і набранням ним чинності, також необхідне законодавче визначення меж LTV та емісії іпотечних цінних паперів. З урахуванням сучасної економічної ситуації пропонується визначити такі обмеження: для індивідуального іпотечного кредиту — до 70% вартості заставленої нерухомості; для рефінансування виданих позичок за рахунок іпотечних боргових зобов'язань — до 80% іпотечного покриття.

Що стосується відсоткової ставки, то, незважаючи на досить невисокі показники інфляції, які спостерігаються в Україні в останні 2 роки, [5] найбільш прийнятним для банків є застосування при іпотечному кредитуванні плаваючої відсоткової ставки, що дасть їм змогу захиститись від інфляційного ризику.

Тенденції, що мали місце на ринку іпотечного кредитування, особливо показовим є ринок житлового іпотечного кредитування, висвітлюють ще один аспект, який визначатиме перспективи розвитку цього ринку. Йдеться про валюту, в якій надаватимуться іпотечні кредити та випускатимуться іпотечні цінні папери. Зокрема, в Казахстані законодавством закріплено національну валюту (тенге) як валюту іпотечного кредитування.[1] Серед переваг такого підходу варто відзначити зростання попиту на національну валюту, що, безумовно, є позитивним фактором для проведення монетарної політики. При видачі кредитів у доларах США, кредитори можуть практикувати встановлення фіксованої відсоткової ставки за іпотечними кредитами, беручи на себе таким чином інфляційний ризик (така практика є в країнах з високим рівнем конкуренції в сфері банківських послуг взагалі, та іпотечного кредитування зокрема).

Література

1. *Пригожина А.* Ризикам тут місця немає! // Финансовые услуги. — 2004. — № 1. — С. 11—14.

2. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19.06.2003 №979-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — №51. — Ст.1.

3. Закон України «Про іпотечні облігації» від 22.12.2005 № 3273-IV // Офіційний вісник України. — 2006. — №3. — С. 14. — Ст. 81.

4. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 № 978-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — №52. — Ст. 377.

5. <http://www.ukrstat.gov.ua>

А.М. Гнойовий (кредитно-економічний ф-т, III курс)

ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Процеси глобалізації світової економіки не могли і не зможуть обминути ні Україну, ні її банківську систему. Так за 2006 рік частка іноземного капіталу в банківській системі збільшилася з 19,5% на початок року до 27,6% на кінець року і продовжує стрімко зростати у 2007 р. На 1.01.2007 року в Україні було зареєстровано 35 банків з іноземним капіталом, з яких 13 — із 100-відсотковим іноземним капіталом. Така тенденція може негативно вплинути на економіку України, зокрема на її самостійність. Слід враховувати негативний досвід діяльності філій іноземних банків на території України в 90-их роках, які займалися, переважно, спекулятивними операціями з ОВДП. Тому постає проблема доцільності функціонування філій іноземних банків в банківському секторі України, а також можливих передумов для такого функціонування.

Об'єктивні процеси глобалізації економіки і прагнення України вступити до СОТ, спричинили дискусію: «В якому вигляді потрібно допускати іноземний капітал і як потрібно його контролювати і регулювати?»

Присутність іноземного капіталу в банківській системі України може мати як позитивні так і негативні сторони. До позитивних можна віднести:

- Зростання обсягу кредитних ресурсів банків;
- Впровадження міжнародного досвіду ведення банківської справи;
- Підвищення конкуренції на ринку банківських послуг та здешевлення їхньої вартості;

- Підвищення капіталізації вітчизняних банків, у тому числі шляхом злиття та поглинання невеликих банків;
- Сприяння міжнародній торгівлі та залучення до економіки країни потенційних інвесторів;
- Прихід іноземних банків сприятиме конкуренції між банками, що спонукатиме їх до покращення якості обслуговування клієнтів.

Результати дослідження Світового банку свідчать що, іноземні банки, виходячи на ринки країн, які розвиваються, не поспішають із впровадженням нових послуг та зниженням процентних ставок за кредитами. Основна їхня мета — одержання прибутку та встановлення контролю за грошовими потоками банківської системи, в яку інтегруються.

Серед негативних наслідків проникнення іноземного капіталу до банківської системи можна виділити:

- загроза захоплення іноземними банками банківського ринку України, загострення міжбанківської конкуренції та підвищення, конкурентного тиску на вітчизняні банки;
- обслуговування іноземними банками лише кращих клієнтів;
- загострення соціальної напруги в країні (звільнення частини працівників);
- підвищення вразливості банківського сектора України до коливань на світових фінансових ринках;
- вірогідність приходу низькорейтингових іноземних банків;
- ускладнення банківського нагляду за операціями банків та імовірність посилення іноземного контролю за банківською системою України.

В грудні 2006 року були внесені зміни до Закону України «Про банки та банківську діяльність», які дозволяють відкриття філій іноземним банкам в Україні. На сьогоднішній день важко аналізувати зміни до закону, адже НБУ ще не видав роз'яснень даним положенням і дані зміни ще не застосовувалися на практиці. Але ці зміни сприятимуть зменшенню негативного впливу на банківську систему України.

Якщо приплив іноземного банківського капіталу належним чином регулюється та контролюється, структура банківської системи поліпшується, банки отримують більше стимулів для виходу на міжнародні фінансові ринки, більш динамічно розвиваються місцеві фінансові ринки, ефективнішою стає грошово-кредитна політики. З одного боку, таке регулювання має спиратися на жорсткі вимоги до іноземних банків, а з іншого — занадто жорстке регулювання може призвести до обмеження можливостей для

економічного розвитку країни та її ізоляцію від загальносвітових процесів інтернаціоналізації банківської діяльності.

На наш погляд, з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України необхідно створити перехідний період на 3—5 років, протягом якого обмежити діяльність філій іноземних банків певними банківськими операціями, а також обмежити частку іноземного капіталу в банківській системі на рівні 40% від капіталу всіх банків. Водночас потрібно покращити контроль за дотриманням цього нормативу, адже іноземний капітал зможе й надалі проникати через транзитних українських акціонерів. Це дасть змогу вітчизняним банкам пристосуватися до нових економічних умов, наростити капітал та стати більш конкурентоспроможними.

Література

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р.
2. Міщенко В., Набок Р. Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни // Вісник НБУ. — 2005. — №11. — С. 38—44.
3. Шелудько Н.М. Іноземний капітал в банківському секторі України: проблеми і наслідки // Фінанси України. — 2006. — №7. — С.79—86.
4. Геєць В.М. Іноземний капітал в банківській системі України // Дзеркало тижня. — 2006. — № 26 (605). — С. 7. — 8—14 липня.

Д. В. Гороховська (ф-т економіки та управління, II курс)

БРЕНДІНГОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ

Брендінг — це діяльність по створенню довготривалої переваги товару (послуги), яка заснована на спільному впливі на споживача товарного знаку, упаковки та реклами, об'єднаних певною ідеєю та однотипним дизайном, що виділяє продукцію серед конкурентів і створює її образ.

Бренд у сучасному світі розвинутих ринкових відносин є головним фактором підвищення доданої вартості продукції, про що свідчить така статистика: вартість бренду McDonald's становила

у 2001 р. 63% ринкової капіталізації компанії, Херох — 70%. У деяких компаній вартість бренду навіть перевищує вартість їх ринкової капіталізації і складає, наприклад, у Adidas 151% (3,7 млрд дол.). найбільш дорогим брендом володіє Coca-Cola — 72,5 млрд дол.

Розглядаючи економічні переваги від використання брендингу, слід навести таку статистику:

- ✓ у деяких галузях зростання відданості споживачів усього на 2% супроводжується зменшенням витрат на 10%;

- ✓ більше 50% споживачів зазвичай готові заплатити премію у розмірі 20—25% за найбільш привабливу для них марку до тих пір, поки вони не оберуть конкурентну марку;

- ✓ близько 50% споживачів готові спробувати новий товар найбільш привабливої для них марки, оскільки вона викликає їх довіру;

- ✓ завоювання нового клієнта потребує в 7—10 разів більших витрат засобів і зусиль, ніж утримання вже існуючого.

Розглянемо проблеми розвинутого брендингу зарубіжних країн.

Широкого та ефективного використання брендингу набув у західних країнах із розвинутими ринковими відносинами, тому що їх ринок глибоко сегментований та перенасичений однаковими товарами.

Але практика зарубіжних корпорацій свідчить як про найбільші прибутки, отримані від ефективного використання брендингу, так і про ряд проблем, що постали через сильну концентрацію компаній на даному стратегічному активі.

Це такі проблеми, як:

- ✓ занепад виробництва, до чого призвели збільшення витрат на маркетинг і перехід на підрядний спосіб виробництва;

- ✓ скорочення робочих місць, яке відбувається внаслідок закриття компаніями власних фабрик і заводів;

- ✓ умови праці на фабриках-виробниках брендової продукції, оскільки переходячи на підрядний спосіб виробництва компанії знімають із себе соціальну відповідальність за працівників;

- ✓ обмеження вільного вибору споживача, яке відбувається через злиття та поглинання компаній, а також через певний тиск заради володіння монополією правом на продаж певної продукції.

Окрему увагу слід приділити розвитку вітчизняного брендингу.

Український брендинг здається не чіткою системою різноманітних концепцій, побудованих на людській психології, а скоріше набором інтуїтивних і дещо сумнівних правил. Це відбувається тому, що насправді на сучасному етапі розвитку українського ринку більшість із відомих брендингових інструментів знадобляться не раніше, ніж років через 10. Тож реалізація їх на практиці більшістю українських компаній є невинуватою витратою грошей.

Причина в тому, що, по-перше, ринок розвинутих країн вже перенасичений і глибоко сегментований. На нашому ринку в більшості основних товарних сегментів бренди відсутні взагалі, не кажучи вже про конкуренцію. Головне — побачити «свій» сегмент.

По-друге, корінним чином відрізняється менталітет вітчизняних і зарубіжних споживачів. На заході почали застосовувати складні концепції, оскільки сьогодні недостатньо залишилось унікальних характеристик товару, але на українському ринку таких «вільних» характеристик досить. При наявності унікальних характеристик товар стає брендом при мінімальній розкрутці.

Процес створення брендів за допомогою «унікальних» характеристик в Україні вже почався: кури «Наша Ряба» — неморожене курятина, морозиво «Ласунка 0% жиру + 0% цукру» — дітичне морозиво. Слід згадати ще такі українські бренди, як «Рошен» — у харчовій промисловості, «Союз-Віктан» — серед алкогольних напоїв, «Воронін» — у легкій промисловості, та навіть клініка «Борис» — у медицині.

Одним із найуспішніших українських брендів є «Київстар» — бренд мобільного зв'язку. У чому ж секрет його успіху?

1. Ігор Литовченко: «Мы никогда не экономим на маркетинговых исследованиях, результаты которых лежат в основе системы обслуживания наших абонентов; мы постарались сделать все, чтобы человек, став нашим абонентом, приобрел постоянную возможность получать помощь и поддержку наших специалистов».

2. Чіткий імідж із певним емоційним забарвленням, що підкреслюють слогани компанії:

- «З думкою про Вас»;
- «Якість — природа Київстар».

3. Активна суспільна позиція (спонсорські і благодійні акції «Київстар»).

4. Інвестиції к розвиток галузі мобільного зв'язку.

5. Сильна корпоративна культура.

Отже, бачимо ряд перспектив українського брендингу на сучасному етапі розвитку, що можуть у свою чергу, призвести до різних економічних переваг для держави, виробників і споживачів, та ряд, можна сказати, глобальних проблем, які є результатом епохи супер-брендів. Яким буде вибір України: чи займатися головним чином виробництвом або ж зосередитися на сегментації ринку, поглибленні конкуренції і перейти на новітнє виробництво — брендинг — продавати ідеї, поки невідомо. Але можна точно сказати, що перші паростки на шляху становлення українських брендів вже з'явилися.

Література

1. *Наоми Кляйн. NO LOGO. Люди против брендов.* — 2003.
2. *Гончаренко Ж. В., Радченко Е. А., Сабирова И. М.* Бренды Украины, или Они и мы. — К.: Молодь, 2004 — 158 с.
3. *Бренд-билдинг: создание бизнеса, раскручивающего бренд / Пер. с англ. С. Дэвис, М. Данн.* — СПб.: Питер, 2005 — 320 с.
4. *Годин А. М., Дмитриев А. А., Бабленков И. Б.* Бренддинг: Учеб. пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. — 364 с.
5. *Зав'ялова Е.* Зачем брендингу научные методы // Новый маркетинг. — 2004. — № 5. — С. 34—39.
6. www.marketing.com.ua

Ю. В. Горшкова (фінансово-економічний ф-т, V курс)

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПОЗИЧАЛЬНИКА ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУ

Страховання життя позичальника іпотечного кредиту — це один з видів страхування життя, запропонований для страхування фізичних осіб, які отримують іпотечний кредит у банку.

Страховими випадками за цим видом страхування визначаються:

— смерть позичальника з будь-якої причини в період дії договору страхування життя;

— повна та стійка втрата працездатності.

Страховання життя позичальника іпотечного кредиту має ряд особливостей:

- вигодонабувачем, за договором страхування життя, (безвідзивним) є банк;

- валюта страхування відповідає валюті кредитної угоди;

- встановлений договором страховий тариф, як правило, не переглядається протягом дії договору страхування;

- строк дії договору страхування, як правило, дорівнює строку дії відповідного кредитного договору;

- страхова сума встановлюється в розмірі фактичної заборгованості за кредитом, яку позичальник повинен сплатити кредитору згідно з кредитною угодою;

- страхова виплата здійснюється на користь банку установи у розмірі заборгованості страхувальника за кредитним договором та не може перевищувати страхової суми за цим договором.

Переваги та недоліки для суб'єктів договору страхування життя позичальника іпотечного кредиту.

Перевагами для позичальника кредиту є: уникнення конфлікту з приводу непогашення заборгованості за кредитом, у тому числі уникнення відчуження застави (нерухомості), можливість утримання кредиту на більш пільгових умовах; для банку: збільшення прибутковості кредитного портфелю, можливість сек'ютеризації іпотечного портфелю, уникнення «моральних» ризиків, пов'язаних з конфіскацією майна родини застрахованого в разі його смерті або втрати працездатності, посилення конкурентних послуг банку за рахунок надання додаткового сервісу позичальнику; для страховика: збільшення обсягів продажу страхових послуг, скорочення частки витрат на організацію продажів страхових послуг, диверсифікація каналів збуту та підвищення ефективності роботи агентської мережі.

Недоліками для позичальника кредиту є: відносно вища вартість кредиту в порівнянні з його первісною вартістю за рахунок збільшення щорічного кредитного відсотка на річний страховий тариф; для банку: забезпечення страховика детальною інформацією про клієнтів.

Реалізація страхового продукту страхування життя позичальника іпотечного кредиту здійснюється через bancassurance, що являє собою інтеграцію банків і страхових компаній з метою отримання ефекту синергії від координації продажу, поєднанню страхових та банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на єдину клієнтську базу.

Виділяють основні форми «bancassurance»:

- агентські відносини (незалежні продажі);
- кооперація (спільні продукти та бази даних);
- фінансовий супермаркет (об'єднанні бізнес-процеси).

В Україні, «bancassurance» знаходиться тільки на початковому етапі свого розвитку і представлений в основному у формі агентських відносин, на відміну від західних країн де «bancassurance» представлений у формі фінансового супермаркету, що успішно дозволяє реалізувати спільні з банком страхові продукти.

Основні проблеми реалізації страхових послуг через «bancassurance»:

по-перше, відсутність реклами цих послуги, що значно обмежує доступ клієнтів до них;

по-друге, в більшості банках відсутні ІТ-технології, що сприяють ефективній реалізації програми страхування життя позичальника кредиту;

втретє, необов'язковість послуги страхування життя позичальника іпотечного кредиту в більшості банках, і як наслідок, недостатність інформованості співробітників банку щодо цього продукту;

вчетверте, відсутність у співробітників кредитних відділів знання страхової справи;

вп'яте, із існуючих 152 банків послуга страхування життя позичальника іпотечного кредиту обов'язкова лише у 37% банків.

Звичайно така ситуація склалася не у всіх банках. В більшості банках де послуга є обов'язковою, проблем з її реалізацією не виникає. Клієнт одержує повний комплекс послуг при мінімальном втраті часу.

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

— за умови обов'язковості послуги страхування життя позичальника кредиту відсоток за кредитом збільшується на 0,3—1%;

— при наявності 30% кредитування фізичних осіб у кредитно-інвестиційному портфелі, більшість банків, не вводять обов'язкову умову щодо наявності договору страхування життя позичальника кредиту, (наприклад «Укрсиббанк», «Укрсоцбанк»);

— продаж полісів страхування життя позичальника кредиту через «bancassurance» в деякій мірі функціонує в «Промінвестбанку», «Укргазбанку», «ТАС-Комерцбанку», «Райффайзен Банку Аваль», що пояснюється наявністю у «Промінвестбанку» страхової компанії «Вексель», у «Укргазбанку» страхової компанії «УСГ Життя», належністю «ТАС-Комерцбанку» до фінансової групи «ТАС», партнерством «Райффайзен Банку Аваль» зі страховою компанією Fortis, які ведуть єдину клієнтську базу.

Література

1. *Залетов О.М.* Убезпечення життя: Монографія. — К.: Бізон, 2006. — 688 с.

2. *Горщикова Ю.В.* Страхование жизни заемщика кредита: украинская реальность // 4 (16) 2006 Insurance Top.

ВИРОБНИЦТВО БІОПАЛИВА З РАПСОВОЇ РОСЛИНИ: ТЕХНОЛОГІЧНА ТА УПРАВЛІНСЬКА СТОРОНИ

Іноді ідеї народжуються, але залишившись непоміченими, відходять або замерзають. Так трапилось і з ідеєю всесвітньо відомого вченого Рудольфа Дизеля, який, створивши дизельний двигун, у 1895 р. розробив концепцію використання арахісової олії замість палива. Цю ідею не сприйняли, і навіть забули, але наростаюча енергетична криза змусила людство зупинитися, задуматися і, поки ще не пізно, діяти. Дуже скоро згадалися ідеї розвитку альтернативної енергетики, як то вітроенергетика, геліоенергетика, а з ними й ідея Дизеля про біопаливо.

Для українського сільського господарства та економіки в цілому оптимальним джерелом біопалива є однорічна рослина з жовтими квіточками — рапс, з якого отримують той самий біоетанол, який і є біопаливом. В Україні 35 млн га посівних площ, такого потенціалу немає у всієї Європи! Нікому не буде новим також факт, що останніми роками частина цієї землі пустує. А ось чи відомо, що для того щоб задовольнити річну потребу у дизельному пальному України потрібно виділити лише 10% цих площ під посів рапсу. Зважаючи на те, що тонна зерна цієї рослини коштує 1700 грн, Україні вигідно не просто вирощувати ярий та озимий рапс, але й самостійно виготовляти біопаливо, що значно скоротить залежність від імпортованих джерел енергії.

Крім біопалива, у процесі виготовлення отримують 4,8 млн тонн шроту, що багатий на білок, а тому йде на корм худобі. Ринкова ціна однієї тонни цього корму становить \$ 135—140. Іншим продуктом, який отримаємо буде гліцерин, який після очищення коштує 7,5 тис. грн за тонну (приблизно 800 тис. тонн).

У біопалива є ряд переваг перед традиційним дизельним паливом:

1. Собівартість цього продукту лежить в межах 1,5—2 грн за літр.
2. Високе цитанове число забезпечує добру запалюваність.
3. Біопаливо має здатність до змашування деталей, а тому тривалість роботи самого двигуна та паливного насоса зростає на 60%.
4. Біопаливо є досить безпечним у зберіганні, бо температура спалаху становить 100°C.

5. Що ж до екологічності, то біопаливо містить 11% кисню, причому кількість чадного газу зменшується на 35%, оксидів сірки — на 100%. Так, у той час, як мінеральне дизельне пальне міс-

тять 0,2—2%, біопаливо — лише 0,001%. Також при згоранні біопалива вивільняється стільки ж CO_2 , скільки рослина рапсу поглинала за період зростання у процесі фотосинтезу. Традиційне паливо при потраплянні у воду призводить до її отруєння і гибелі фауни. Як показали дослідження, в ґрунті або воді мікроорганізми переробляють 99% біопалива, що говорить про перспективу переведення водного транспорту на альтернативне паливо. До того ж сама рапсова рослина має здатність очищати ґрунт від радіонуклідів, при цьому не збираючи їх у своєму насінні. Це мало б неабиякий позитивний результат в очищенні ґрунту після катастрофи на ЧАЕС.

Серед можливих ризиків наступні: відсутність нормативно-правової бази, можливість неврожаю, зростання ціни на насіння.

Що ж стосується менеджменту та організації виробництва, то тут є також кілька особливостей.

По-перше, держава має продовжувати своє сприяння для розвитку біопалива, а особливо нормативно-правової бази і запровадити систему змішування традиційного дизельного палива з біологічним. Якщо Кабінет Міністрів прийме закон про використання біопалива у мережах споживацьких АЗС, приплив інвестицій як від українських, так і іноземних інвесторів гарантовано.

По-друге, щоб собівартість біологічного пального не перевищувала 85% вартості традиційної соляри, відстань від заводу чи цеху-виробника до пункту призначення не може перевищувати 50 км.

По-третє, доцільно використовувати уже існуючі маслобійні, що додатково знизить собівартість продукції. Так найкращим варіантом власне я бачу існування маслобійні, переробного цеху та ємнісного парку (де паливо буде зберігатись) на території одного села чи селища. Із сусідніх полів доставлялася б рапсова рослина, на маслобійні та в переробному цеху олія рапсу перетворювалася б на біопаливо, а в ємнісному парку зберігалася б до моменту використання. В свою чергу шрот доцільно було б перевезти до місця зберігання, а гліцерин направити на переробку до іншого пункту.

По-четверте, створення вищезазначеної структури неодмінно призведе до зміни організаційної структури підприємства. Якщо говорити про крупне аграрне підприємство, то першочерговим завданням стане як перекваліфікація вже існуючих кадрів, так і залучення нових. Якщо ж підприємства з виробництва біопалива існують незалежно від інших об'єктів, окрім технологів-

спеціалістів, наукових працівників потрібно мати ще й свій автопарк (а отже водіїв), бухгалтерію, канцелярію, економістів та відділ маркетингу. Останній відділ є дуже важливим, адже біопаливо — товар новий, який має малу нішу на ринку, і якому дуже важко конкурувати з традиційним паливом, хоча б тому, що про нього менше знають. Чим краще спрацює реклама, тим швидше зростатиме попит на товар і тим швидше розвиватиметься галузь альтернативної енергетики. Я вже зараз бачу рекламні щити із зображенням вихлопної труби чи канистри, з якої росте все та ж сама рослинка з жовтими квіточками — рапс.

Література

1. <http://biodiesel.com.ua>

А. І. Грицяк (юридичний ф-т, IV курс)

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УКЛАДЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ДОГОВОРІВ ЗА УЧАСТЮ ФФБ (фондів фінансування будівництва)

В Україні бурхливо розвивається ринок новозбудованого житла. На перший погляд, люди одержують привабливу можливість придбати нові квартири за мінімальними цінами. Насправді ж, підписавши договір із забудовником, вони фактично попадають у повну від нього залежність, і часом немає ніяких гарантій, що покупець одержить товар в оговорені термін і в придатному для життя стані. А захистити його права в суді буде нелегко.

Громадянам пропонується укласти різні договори при купівлі житла на первинному ринку: договори інвестування, договори про спільну діяльність, про пайову участь у будівництві, про уступку права вимоги тощо. Це пов'язано з тим, що, по-перше, у більшості випадків житло продається на стадії будівництва або й до того, або право продавця на нього ще не зареєстровано. А, по-друге, тому, що при укладанні договору купівлі-продажу продавець несе визначені зобов'язання, які регулюються цивільним законодавством, законодавством про захист прав споживачів. І ці зобов'язання набагато більш серйозні, ніж при інших видах договорів, зокрема, при укладанні договору інвестування.

Якщо обидві сторони виконують свої зобов'язання і не мають один до одного претензій, то юридичні аспекти договору не на-

стільки важливі. А якщо справа доходить до судового розгляду, то вкрай важливою стає кожна кома в підписаних документах, а предмет договору взагалі набуває вирішального значення.

Нині фірми, що ведуть будівництво, розробляють різноманітні схеми залучення коштів громадян. Права та обов'язки сторін у таких документах, як правило, формулюються нечітко, а загальна площа квартири найчастіше вказується приблизно. Тут нічого несподіваного немає, це всі знають і з цим миряться.

Найголовнішою проблемою є те, що більшість договорів вводять громадян, що не володіють юридичними знаннями, в оману щодо природи договору, прав і відповідальності сторін. А судові органи, заплутані розпливчастими формулюваннями, виходять з буквального значення слів і не визнають такі договори споживчими. Одним словом, громадянин, що укладає договір інвестування (або подібний йому), вважається не покупцем, а інвестором (учасником товариства тощо) і тому не може користуватися правами споживача.

Однак люди, що заплатили гроші за свою майбутню квартиру, незважаючи на назву договору, фактично є покупцями свого житла.

Адже правовий зміст цих відносин полягає в наступному: громадянин передає контрагентові гроші, а одержує квартиру.

Створюючи різні форми договорів, їхні творці керуються ст. 6 Цивільного кодексу України, відповідно до якої сторони вправі укласти договір, що не встановлений актами цивільного законодавства, але який відповідає його загальним засадам, тобто принципам свободи укладання договору, що не суперечить законам.

На сьогодні для придбання квартири (прав на квартиру) у будинках-новобудовах можуть використовуватися такі види договорів:

1. Договір пайової участі в будівництві.

Особливість укладання договорів про пайову участь у будівництві полягає в тому, що учасники часткового будівництва:

- поєднують свої внески;
- зобов'язуються спільно діяти для досягнення загальної мети (зведення будинку);
- по закінченні будівництва (уведення будинку в експлуатацію) розподіляють прибуток від спільної діяльності у вигляді квартир пропорційно внесеним внескам;
- якщо договором не встановлено інше, зазвичай, організація-інвестор діє при веденні загальних справ від імені всіх учасників;

— сторони несуть солідарну відповідальність за загальними зобов'язаннями, збитки розподіляються пропорційно внескам сторін або в іншому порядку, встановленому в договорі.

2. Договір інвестування.

Договір інвестування, по суті, дуже близький до договору про пайову участь у будівництві житла, однак, на відміну від останнього, сторони, що підписують договір інвестування, переслідують різні цілі. Він оформляється до початку будівельних робіт або до укладання власне договору будівельного підряду.

Такий договір спрямований на концентрацію фінансових ресурсів для будівництва жилого будинку з можливим наступним залученням коштів фізичних і юридичних осіб і на організацію будівництва жилого будинку.

Предметом договору інвестування є, з одного боку, фінансування інвестором будівництва об'єкта нерухомості або його частин (наприклад, квартири), а, з іншого боку, зведення інвестиційно-будівною компанією об'єкта нерухомості і після його здачі в експлуатацію передача передбаченого договором об'єкта (частини об'єкта) інвесторові. Отже, предмет договору — це не визначений об'єкт, а процес. Також, дуже важливо зазначити, що з 2006 року законодавцем було заборонено укладати такі інвестиційні договори, однак така заборона носить здебільшого декларативний характер, оскільки законодавець не передбачив ефективних механізмів перешкоджання укладенню таких договорів а на практиці вони існують і досі.

У практиці відносин між інвесторами і забудовниками договори про інвестування будівництва житлового будинку регулюються Законом України «Про інвестиційну діяльність». Так, ч. 1 ст. 1 цього Закону встановлює, що інвестиціями є всі види майнових цінностей, що вкладаються в різні види діяльності для одержання доходу або для досягнення соціального ефекту. У нашому випадку (при будівництві житла) досягається соціальний ефект.

Частина 1 ст. 5 цього ж Закону встановлює, що інвесторами можуть бути громадяни. З огляду на ці норми права можна стверджувати, що договір про інвестування будівництва жилого будинку для інвестора і забудовника регулює інвестиційну діяльність для досягнення соціального ефекту, тобто одержання житла.

Водночас, Закон України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року №2664-III відносить інвестиційні послуги до ринку фінансових послуг (пп. 6 ст. 1). Це свідчить про те, що інвестиційний договір належить до розряду фінансових послуг, що, у свою чергу, забо-

роняє забудовникові здійснювати такі операції. Однак це тільки на перший погляд. Необхідно відповісти на запитання, які послуги робить забудовник, і чи є його послуги інвестиційними. Згідно зі ст. 901 Цивільного кодексу України послуга, зроблена виконавцем, повинна цілком споживатися замовником у процесі якої-небудь діяльності. З інвестиційного договору випливає, що забудовник зобов'язується надати інвесторові квартиру. Зрозуміло, що квартира не є послугою. Отже, інвестиційний договір узагалі не припускає надання послуг.

Таким чином, про інвестиційні послуги не може йти мови. Тут не слід плутати інвестиційний процес і інвестиційні послуги. Інвестор сплачує забудовникові визначену суму грошей, а одержує квартиру, тобто досягає соціального ефекту. Тому за своєю природою це договір купівлі-продажу з наданням товару (квартири) у майбутньому.

Крім того, ст. 4 Закону України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг» установлює перелік фінансових послуг, до якого діяльність сторін за договором інвестування не включена. Пункт 5 ст. 1 даного Закону встановлює, що фінансовою послугою є операція з фінансовими активами з метою одержання прибутку або заощадження реальної вартості фінансових активів. У розглянутому випадку забудовник отримує прибуток не від операцій з фінансовими активами, а від будівельної діяльності. Також і інвестор не одержує такого прибутку, а одержує соціальний ефект, тобто житло.

З огляду на викладене можна стверджувати, що договори про інвестування будівництва жилого будинку не відносяться до фінансових операцій, а тому інвестор і забудовник можуть укладати договори купівлі-продажу нерухомого майна в споруджуваних будинках.

Купівля-продаж нерухомості — це стандартна ситуація, що докладно описана в главі 54 Цивільного кодексу України.

Так, на підставі п. 1 ст. 656 Цивільного кодексу України предметом даного договору купівлі-продажу вважається товар, що буде створений (придбаний, отриманий) продавцем у майбутньому. Тому в договорі об'єкт буде чітко визначений, виходячи з його будівельних характеристик, однозначно його ідентифікуючих. Ці дані частково уточнюватимуться по завершенні будівництва об'єкта (поштова адреса будинку, номер і площа квартири), а частково — після реєстрації права власності на нього (кадастровий номер).

Порядок розрахунків за об'єкт нерухомості передбачений у ст. 693 ЦК України «Попередня оплата товару», де зазначено, що «якщо договором встановлений обов'язок покупця частково або цілком оплатити товар до його передачі продавцем (попередня оплата), покупець повинний здійснити оплату в термін, установлений договором. Якщо продавець, що одержав суму попередньої оплати, не передав товар у встановлений термін, покупець має право вимагати передачу оплаченого товару (тобто об'єкта нерухомості) або повернення суми попередньої оплати. На суму попередньої оплати нараховуються відсотки з дня, коли товар має бути переданий, до дня фактичної передачі товару покупцеві...».

Право на нерухоме майно виникає з моменту його державної реєстрації, так що на момент будівництва об'єкт, як наголошувалося, не існує не тільки фізично, але і юридично. Продавець, укладаючи договір на стадії будівництва, має на увазі, що по закінченні будівництва дістане права на об'єкт нерухомості і передасть їх покупцеві, після чого договір вважатиметься виконаним.

Що ж стосується правовстановлюючих документів, то згідно зі ст. 662 ЦК України продавець (у нашому випадку — забудовник) зобов'язаний передати покупцеві одночасно з товаром його приналежності і документи (технічний паспорт, сертифікат якості тощо), які стосуються товару і підлягають передачі разом із товаром. Оскільки перелік зазначених документів не є вичерпним, є всі підстави припустити, що з товаром у вигляді об'єкта нерухомості, насамперед, передається правовстановлюючий документ на нього (свідцтво про право власності).

Таким чином, застосування до зазначених правовідносин положень Цивільного кодексу, а саме глави 54 «Купівля-продаж», дозволить більш надійно захистити інтереси громадян, що здобувають об'єкти нерухомості на ринку первинного житла і слугуватиме стримуючим чинником для несумлінних компаній — забудовників і окремих осіб.

Однак на практиці при будівництві нового житла інвесторові як і раніше пропонується до підписання договір інвестування і, відповідно, продовжує існувати ряд причин, за якими інвестори ризикують не дочекатися оплачених квартир або внесених грошей. Зокрема це і форс-мажорні обставини, що дуже детально описуються забудовником у інвестиційних договорах.

Як свідчить судова практика, договори інвестування є найбільш складними для стягнення штрафів з несумлінних будівельників.

Захистом від подібних ризиків є страхування фінансового ризику. Страховим випадком за цим полісом є неповернення інвесторові його інвестицій у випадку відсутності реєстрації його права власності на житло.

Як здійснюється цей захист? Якщо житло не передане інвесторові в термін, установлений договором інвестування, то він спочатку повинний сам почати дії, спрямовані на врегулювання проблеми: заявити претензію або позов стороні, що порушила умови договору. Може підписуватися додаткова угода до договору інвестування про перенесення термінів виконання зобов'язань зі сплатою штрафу іншою стороною. Це пов'язано з тим, що інвестор зацікавлений, насамперед, в одержанні житла, а не в поверненні грошей, а прострочення в передачі часто відбуваються через затримку в оформленні яких-небудь документів. Безумовно, у всіх цих діях юридична служба страхової компанії безкоштовно допомагає своєму клієнтові.

Якщо ж у термін, встановлений договором страхування, інвестор не одержує ні житла, ні вкладених грошей, то страхова компанія робить виплату страхового відшкодування в розмірі внесених інвестицій.

Перед видачею поліса страхова компанія робить оцінку ризику, вивчаючи інвестиційний проект і становище осіб, що беруть участь у ньому. Для цього потрібні документи, що стосуються інвестиційного проекту: відповідні ліцензії, дозвіл на будівництво, договори пайової участі, інвестування, про уступку права вимоги, будівельного підряду тощо. Законність будівництва й обґрунтованість інвестиційного проекту не повинні викликати сумнів.

Договір страхування можна укласти на будь-якому етапі будівництва об'єкта. Етап будівництва матиме значення при встановленні страхового тарифу, тобто збільшувати або знижувати величину суми, внесеної інвестором при укладанні договору страхування. Відшкодування заподіяних збитків настає у випадку, якщо організація, з якою укладений договір інвестування, не повертає суму внесених інвестицій або не оформляє у власність квартиру в терміни, зазначені в договорі інвестування.

Та, на жаль, у випадках, коли відсутній страховий поліс від фінансових ризиків, забудовник не виконує своїх зобов'язань, а його відповідальність за умовами договору прописана досить не чітко чи не єдиним способом для захисту порушеного права інвестора залишається звернення до суду з позовною заявою.

Однак існує ще один спосіб мінімізації ризиків інвесторів. З 1 січня 2004 р. набув чинності Закон України «Про фінансово-

кредитні механізми і управління майном при будівництві житла й операціях з нерухомістю» №978-IV. Цей Закон установив правові й організаційні основи залучення коштів фізичних і юридичних осіб до управління з метою фінансування масового будівництва житла й особливості управління цими коштами.

Згідно зі ст. 2 даного Закону управителем є фінансова установа, що здійснює управління майном, отриманим у довірчу власність за договором управління майном. Договір управління майном — це угода, за якою установник управління передає управителеві в довірчу власність майно з метою досягнення визначених ним цілей і встановлює обмеження щодо окремих дій управителя з управлінням цим майном.

Об'єктом є нерухомість, будівництво якої організує забудовник, а фінансування робить управитель за рахунок отриманих в управління коштів.

Угода управителя із забудовником — угода, що регулює взаємини управителя з забудовником щодо організації спорудження об'єктів будівництва з використанням отриманих в управління управителем коштів і наступної передачі забудовником об'єктів інвестування установником управління.

Фонд фінансування будівництва — кошти, передані управителеві фонду фінансування будівництва в управління, що використані або будуть використані управителем у майбутньому на умовах правил фонду і договорів про участь у фонді фінансування будівництва.

Суб'єкти системи фінансово-кредитних механізмів не мають права втручатися в дії управителя щодо здійснення управління майном.

Управителем може бути банк або інша фінансова установа. Забудовником може бути особа, що у встановленому законодавством порядку одержала право на використання земельної ділянки для спорудження об'єктів будівництва й уклала угоду з управителем. Метою створення фонду фінансування будівництва є одержання довірцями фонду фінансування будівництва у власність житла. Метою створення фонду операцій з нерухомістю є одержання доходу власниками сертифікатів цього фонду операцій з нерухомістю.

Згідно із даним Законом особа, котра бажає придбати житло в споруджуваному будинку, звертається до фонду фінансування будівництва й укладає з банком договір про управління майном. Така особа здобуває статус засновника управління або довірителя. За укладеним договором довіритель зараховує у фонд фінан-

сування будівництва оговорену суму грошей, а банк укладає договір із забудовником.

Управитель здійснює контроль за дотриманням забудовником виконання умов і зобов'язань за згодою з метою своєчасного запобігання виникнення ризикових ситуацій у процесі будівництва в результаті дій забудовника, що можуть призвести до:

- зміни основних технічних характеристик об'єктів будівництва;

- погіршення споживчих властивостей об'єктів будівництва і/або об'єктів інвестування;

- росту вартості будівництва більш ніж на 5%;

- збільшення термінів будівництва більш ніж на 30 днів.

У випадку виявлення управителем ризиків порушення умов угоди управитель має право припинити фінансування будівництва, вимагати розірвання угоди і повернення забудовником усіх спрямованих на фінансування будівництва цього об'єкта коштів, а також здійснювати інші заходи щодо виконання забудовником своїх зобов'язань за згодою.

Регулювання і контроль за діяльністю управителів здійснює спеціально уповноважений орган виконавчої влади в сфері регулювання ринків фінансових послуг.

Згідно зі ст. 50 розглянутого Закону для участі у фонді фінансування будівництва банк дає кредит довірителеві на умовах, визначених цим банком в угоді про іпотечний кредит. Предметом іпотеки за іпотечним договором є об'єкт інвестування, що стане власністю позичальника в майбутньому, і/або майнові права на нього.

Також, хотілося б звернути особливу увагу приватних інвесторів на такий пункт інвестиційного договору як форс-мажор. Адже на даний час багато забудовників включають до форс-мажорних обставин не лише класичні ситуації, такі як оголошена або фактична війна, епідемії, блокади, ембарго, землетруси, повені, пожежі та інші стихійні лиха, інші непереборні обставини, що не залежать від волі забудовника, але і форс-мажори що можуть виникнути у підрядних організацій, з якими забудовник уклав договори на будівництво. Слід зазначити, що кількість таких підрядних організацій може сягати десятків, що суттєво ускладнює для інвестора як контроль за виконанням своїх зобов'язань забудовником, так і можливість оскарження певних його дій у суді. Також подібним положенням забудовник по суті великою мірою знімає з себе відповідальність за невиконання своїх зобов'язань. Тож інвестору при укладанні подібних догово-

рів слід звертати особливу увагу на такий пункт, як форс-мажор, щоб не бути ошуканим у майбутньому.

З огляду на викладене, можемо зробити висновок що при придбанні квартири на ранніх стадіях будівництва будинку приватний інвестор повинний мати на увазі, що для захисту своїх інтересів краще оформити правовідносини з забудовником за допомогою договору купівлі-продажу об'єкта нерухомості або укласти договір управління майном з банком або іншою фінансовою установою, відповідно до якого передати кошти управителіві для фінансування будівництва житла. У випадку, якщо єдиним варіантом залишається укладання договору інвестування, громадянин має пам'ятати, що законодавче регулювання цих питань в Україні є недосконалим тому для уникнення проблем у майбутньому слід уважно проаналізувати кожний пункт пропонуваного до підписання договору, аби бути впевненим у тому, що всі документи оформлюються правильно.

Література

1. Цивільний кодекс України від 16. 01. 2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2003. — № 40—44. — Ст. 356.

2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 №1560-ХІІ // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 1991. — № 47. — Ст.646.

3. Закон України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року № 2664-ІІІ // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2002. — № 1. — Ст. 1.

4. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла й операціях з нерухомістю» № 978-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2003. — № 52. — Ст. 377.

5. Валентина Шмиголь // Юридичний журнал. — 2005. — № 3. — Березень.

О. В. Грищенко (ф-т економіки та управління, ІІІ курс)

АДАПТАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄС У СФЕРІ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Податок на додану вартість як інструмент державного регулювання економіки використовується не так давно. Вперше цей

податок був випробуваний на практиці в 1954 році в африканській країні Кот-ді-Вуар.

З розвитком суспільства розвивався і механізм адміністрування ПДВ. На сьогодні податок охоплює майже всі сторони економічних відносин, що, з одного боку, забезпечує стабільні високі бюджетні надходження, а з іншого — має широку регулятивну базу соціально-економічної сфери суспільних відносин.

Значно ускладнює адміністрування податку та відбивається на економіці взагалі його тіньовий аспект, який виникає на основі бажання підприємств уникнути сплати податку й отримати нелегітимне відшкодування та значної корумпованості влади.

Тому багато підприємств шукають шляхи оптимізації податкових виплат. Внаслідок цього ПДВ за відсутності ефективної системи адміністрування та контролю стає інструментом здійснення тіньових економічних схем, через які відбувається вимивання значних сум грошей на базі його фіктивного відшкодування.

Дуже складна ситуація в Україні склалася внаслідок політичних «війн». Після багатьох подій ми можемо побачити, що всупереч правовим нормам державні службовці використовують свої важелі впливу навіть на адміністрування податку на додану вартість.

Вирішення означених вище проблем, що виникають у сфері застосування ПДВ в Україні, на наш погляд, було б можливим при вивченні досвіду боротьби зі зловживаннями у провідних країнах світу. Даний шлях є найбільш оптимальним, зважаючи також на зобов'язання України щодо адаптації вітчизняного законодавства із законодавством ЄС.

Аналізуючи стан адаптації законодавства України з законодавством Європейського Союзу у сфері непрямого оподаткування, зазначимо, що Україна визначила курс на європейську інтеграцію ще у 1994 році укладенням угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами.

Гармонізація Закону України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року до Шостої Директиви має дуже велике значення не тільки для розвитку міжнародних, а й внутрішніх економічних відносин України, адже досвід європейських економічних, правових та політичних відносин формувався протягом століть і має високі стандарти та норми.

Тому слід наголосити на основних відмінностях у положеннях цих документів, що мають найсуттєвіший вплив на національну економіку.

Шостою Директивою від 17 травня 1977 року, окрім стандартної ставки, дозволяється вводити дві зниженні податкові ставки на певні категорії товарів та послуг, що мають соціальне спрямування. В Україні ж цей податковий регулятор зі зниженими ставками не використовується зовсім. Це, по-перше, зменшує базу оподаткування і, як наслідок, відбувається недоодержання бюджетом фінансових ресурсів або створює небажаний податковий тиск на споживача, що теж спричинює недоодержання бюджетом фінансових ресурсів; а по-друге, держава втрачає значний податковий регулятор функціонування економіки.

Аналізуючи структуру податкових пільг, можна побачити значні розбіжності між Шостою Директивою та Законом України «Про податок на додану вартість», зокрема, в Директиві не передбачено звільнення від оподаткування таких операцій, як: поставки періодичних видань друкованих засобів масової інформації та книжок; поставка новозбудованого або перший продаж реконструйованого житла; поставки (продажу, передачі) земельних ділянок, земельних паїв; оплати вартості фундаментальних досліджень, науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт. Відміна цих пільг в українському законодавстві спричинить певні зрушення у бік збільшення податкового навантаження на кінцевого споживача, а саме — населення.

Але перелік товарів та послуг у пільгову категорію, що перелічені у Шостій Директиві, розкриває більший спектр соціальної спрямованості податкової політики, ніж це було визначено в ЗУ «Про податок на додану вартість».

Вже майже повністю гармонізований розділ щодо місця поставки товарів та послуг, яке визначено в п. 4 та 5 ст. 6 ЗУ «Про податок на додану вартість», із статтями 8 та 9 Шостої Директиви.

Література

1. Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року № 168/97-ВР.
2. Закон України «Про ратифікацію Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами» від 10.11.1994 № 237/94-ВР.
3. Sixth Council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977.
4. Забезпечення адаптації податкового законодавства України до законодавства ЄС. Стаття з сайту Державної податкової адміністрації. <http://www.sta.gov.ua/news.php3?8609>.

5. *Соколовська А. М.* Податкова система держави: теорія і практика становлення. — К.: Знання-Прес, 2004. — 454 с.

6. *Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Десятник О.М.* Податкова система. Підручник. — К.: Атака, 2006. — 920 с.

О. О. Гутик (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

КОНСТИТУЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В УКРАЇНІ (1990—1996)

Після здобуття незалежності розпочався новий етап у розвитку конституційного процесу в Україні. Його початком стало прийняття 16 липня 1990 року Верховною Радою Декларації про державний суверенітет України.

Основні положення Декларації, яку Україна прийняла одною з перших серед республік колишнього СРСР, стала базовими для конституційно-правового законодавства, реформування суспільних та економічних відносин, визначення вектора державно-правових процесів.

Спираючись на Декларацію про державний суверенітет України, парламент утворив у жовтні 1990 р. Конституційну комісію, перед якою поставив завдання розробити спочатку проект концепції Основного Закону. Він був затверджений у червні 1991 р., і цьому Верховна Рада випередила уряди інших союзних республік.

Здобуття Україною незалежності, юридичною формою якого стало прийняття Верховною Радою Акту проголошення незалежності України 24 серпня 1991 р. з подальшим схваленням його Всеукраїнським референдумом 1 грудня 1991 р. означало завершення першого етапу конституційного процесу, результатом якого стала концентрація уваги парламенту не на політичних, а на правових аспектах проблеми. Україна стала розглядатись, як суб'єкт міжнародних відносин.

Проекти Конституційної комісії обговорювалися на наукових конференціях. Було проведено низку експертиз вітчизняними й зарубіжними правниками. Один із варіантів проекту опублікували, після чого протягом шести місяців відбувалося його обговорення. До Конституційної комісії надійшло 47 тис. поправок, доповнень і заперечень. У жовтні 1993 р. було оприлюднено черговий, четвертий варіант проекту.

Конституційний процес 1992—1993 років мав характер пошуку парламентом і його органами належних правових норм, які б, з

одного боку, забезпечили незворотність незалежного, демократичного вибору України, а з іншого — відповідали досягнутому рівневі розвитку українського суспільства й державності. В цей період він був найбільш продуктивним у пошуку нових ідей, часто випереджаючи навіть досвід європейського та світового конституціоналізму. Він розвивався в умовах існування так званої «конституційної тріади», яку складали Конституція України 1978 р., Декларація про державний суверенітет та Акт проголошення незалежності України.

Нова Конституція України не була прийнята Верховною Радою дванадцятого скликання через розбіжності в поглядах на ключові питання державного устрою, кризи влади, що наростала протягом 1992—1993 років та зрештою зумовила дострокові вибори парламенту і Президента України.

Більшість депутатів вимагала зберегти положення чинного Основного Закону 1978 р. й відкидала норми про сильну вертикаль виконавчої влади, яка починалася б із Президента, про регіональне та місцеве самоврядування. Різні думки висловлювалися щодо того, якою республікою мала б стати Україна — парламентською чи президентською.

Восени 1993 р. конституційний процес в Україні остаточно загальмувався. Діючою залишалася Конституція УРСР 1978 р., до якої було внесено понад дві сотні поправок.

Робота над Основним Законом відновилася лише після виборів Президента й нового складу Верховної Ради. Настає новий етап конституційного процесу, що був значно політизованим, і ставив на меті визначення повноважень між різними гілками влади.

У вересні 1994 р. почала діяти нова Конституційна комісія, утворена за принципом представництва двох гілок влади. Співголовами комісії були затверджені Президент України Л. Кучма та Голова Верховної Ради О. Мороз.

Щоб прискорити процес, Л.Кучма в грудні 1994 р. вніс проект Конституційного закону «Про державну владу і місцеве самоврядування в Україні». У ньому містилися конкретні пропозиції про розмежування влади по лінії законодавчій і управлінсько-розпорядчій, згідно якого Верховна Рада повинна була віддати Президенту істотну частину владних повноважень.

Не дивлячись на труднощі проходження законопроекту в структурах Верховної Ради, все-таки 18 травня 1995 р. парламент ухвалив Закон України. Згідно з ним, Президент ставав одноосібним

главою уряду, склад якого він мав формувати сам, без узгоджень і затверджень Верховною Радою.

Закон було ухвалено простою більшістю голосів. Щоб увести його в дію, знадобилася конституційна більшість голосів, тобто дві третини. Існуючий партійний склад парламенту робив це недосяжною справою. В умовах, що склалися, залишався тільки один варіант мирного розв'язання конфлікту: підписання на період прийняття нової Конституції угоди між Президентом і Верховною Радою в особі більшості її членів, але переговори затяглися.

За цих умов Л. Кучма 31 травня 1995 р. видав указ про проведення опитування громадської думки з питань довіри громадян Україні Президентіві та Верховній Раді.

До опитування справа не дійшла. Гостру кризу влади у червні 1995 р. припинила Конституційна угода, укладена строком на один рік Л. Кучмою та О. Морозом.

Це був винятково важливий і нестандартний крок, що дозволив зберегти керованість і цілісність державної політики на основі принципу розподілу влади. Президент України, нарешті, міг запропонувати на затвердження Верховній Раді нового Прем'єр-міністра, завершивши майже річний марафон формування уряду. Кабінет Міністрів у червні 1995 р. очолив Є. Марчук.

Конституційна комісія в лютому 1996 р. подала на розгляд парламенту проект Основного Закону разом із зауваженням своїх членів, що розглядався майже три місяці, відбулося три офіційні читання.

Найбільше дискусій викликали п'ять пунктів: розподіл повноважень між гілками влади, проблема приватної власності, державна символіка, статус російської мови й статус Республіки Крим. Вкотре конституційний процес зайшов у глухий кут.

За чотири дні до вичерпання строку дії Конституційного договору, 4 червня 1996 р. Верховна Рада прийняла у першому читанні допрацьований проект нового Основного закону. Однак перспектив на його прийняття в цілому конституційною більшістю голосів не існувало. 26 червня Л.Кучма видав указ «Про проведення Всеукраїнського референдуму з питання ухвалення нової Конституції України».

Політичні діячі України в цій ситуації спромоглися переступити через власні переконання та амбіції. У парламенті виникла узгоджувальна комісія на чолі з народним депутатом М. Сиротою.

Знаменита «конституційна ніч» (з 27 на 28 червня 1996), протягом якої було затверджено Основний Закон нашої держави,

стала наочним втіленням закону переходу кількість в якість. Україна не стала президентською республікою, як це передбачав проєкт Л. Кучми, однак вона не стала і парламентською республікою, на чому наполягали ліві партії.

Література

1. *Кульчицький С.* Закономірності державного процесу у незалежній Україні. — К.: Інститут історії України НАН України, 2001.

2. *Литвин В.М.* Розділ II. Суспільно-політичне життя // Україна: утвердження незалежної держави (1991—2001) // Н.П. Барановська, В.Ф. Верстюк, С.В. Віднянський та ін. — К.: Видавничий дім «Альтернатива», 2001.

3. Політична історія України. Посібник // Під ред. В.І. Танцюри. — К.: Академія, 2001.

В. М. Гуцин (ф-т економіки та управління, I курс)

СУЧАСНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА І ПОЛІТИЧНА СИТУАЦІЯ НА КУБІ

За останні десять років Куба перетворилася в країну, що найбільш динамічно розвивається серед держав Латинської Америки. Стійкий економічний ріст, інвестиційний клімат — один із сприятливіших у регіоні, біотехнології, що успішно завойовують світовий ринок, величезні соціальні досягнення острова — от сучасні реалії Куби.

Суха статистика ООН показує, що за 10 років Куба піднялася на 25 пунктів у рейтингу індексу розвитку людського потенціалу. Це свідчить про високу ефективність кубинських програм соціально-економічного розвитку. Бюджетних грошей на соціальну сферу держава не заощаджувала, витрати по соціальних статтях складають 13% від ВВП. Середня тривалість життя кубинців 76 років, дитяча смертність нижче, ніж у США і Канаді. На кожного лікаря приходиться всього 167 жителів — це кращий показник у світі.

Куба відноситься до числа дуже небагатих країн світу. Однак було б несправедливо обвинувачувати в цьому Фіделя Кастро. Він не довів країну до бідності, як стверджують у США. До моменту революції 1959—1960 р. — Куба давно була однією з найбідніших країн світу. Менш 1% кубинців, в основному великих

землевласників, до числа яких відносилося і сімейство Кастро, могли насолоджуватися комфортним життям.

Доля інших — робота на плантаціях і переробних заводах, рибна ловля, напівнатуральне сільське господарство. Тому ніяких погіршень у житті 99% кубинців за минулих півстоліття не відбулося. Але чому ж не відбулося різких поліпшень?

Насамперед, варто помітити, що позитивні зрушення відбулися у соціальному напрямку. При цьому Кастро вибрав головною метою не високе пенсійне забезпечення, не будівництво масового житла (типу наших «хрущовок»), а освіту й охорону здоров'я.

Крім цього, достатня кількість фахівців дозволяє Кубі мати власні науково-дослідні центри, і насамперед у галузі охорони здоров'я. Медицина взагалі «коник» Куби — ще відразу після революції Кастро ввів постулат, по якому витрати на охорону здоров'я не повинні бути нижче 10% від бюджету. І якщо в 60-х роках один лікар там припадав на 1100—1300 мешканців, то сьогодні один лікар обслуговує 160—170 кубинців.

Ми говоримо Куба — масмо на увазі Фідель. Ми говоримо Фідель — масмо на увазі Куба. 47 років він був беззмінним керівником «Острова Свободи» — пішли на пенсію чи померли лідери СРСР, Росії, США, а Команданте все так само бадьоро таврував «американо імперіалізму» і намагався будувати на своєму острові тихий рай. Тому його раптова хвороба — діагнози якої вражають своєю різноманітністю — сколихнула увесь світ, викликавши в одних співчуття і тривогу, а в інших зловтіху і надію на зміни в карибській країні.

За цей час Кастро став найбільшим символом Куби і залишиться їм на багато років. Причина тут не в рекордному термінові правління, а в особистості Фіделя. Особистості дуже харизматичної — він був кумиром мільйонів молодих людей по всій планеті. Він уособлював для них молодість, бадьорість, прямоту, прагнення перевернути світ у боротьбі з несправедливістю. Адже, на відміну від абсолютної більшості революціонерів, Фідель Кастро прийшов у революцію не як озлоблений прагматик, а як романтик. Промінявши смокінг і розкішну віллу на камуфляж і мангрове болото, у якому Фідель Кастро і ще кілька десятків романтиків обстрілювали вертольоти Батісти.

Освічений і багатий, але що пішов боротися за «щастя знедолених», Кастро був свого роду новим «народовольцем» — і перетворився в легенду, що швидко поширилася за межами Куби. Він мав успіх серед молоді 60—70-х років, і особливо серед студентства і молодих нігілістів із заможних сімейств Старого і Нового

Світу. І насамперед тому, що тоді була потреба в такій легенді. А молодий, красивий і бадьорий Кастро підходив на роль символу нової світової революції набагато краще малопривабливих радянських чи азійських вождів соціалізму.

Якщо без Куби американська економіка чудово обходиться, то без венесуельської нафти і болівійського газу вона буде зазнавати багато проблем. Тим часом Чавес відкрито вступив на стежку війни проти США. Причиною стала спроба влаштувати у Венесуелі «кольорову революцію», що, за його заявою, була спланована і профінансована Вашингтоном у помсту за націоналізацію нафтової галузі. Тепер розсерджений Чавес регулярно знущається зі США — то загрожуючи взагалі не надавати їм нафти, то масово закуповуючи російську зброю «для оборони від американського імперіалізму».

На шляху до цього болівійський лідер Ево Моралес — виходець з бідних індійських прошарків, що має намір націоналізувати газову галузь своєї країни, щоб направити надприбутки на соціальні проекти. Він уже зіштовхнувся з політичною протидією з боку місцевих олігархів і підтримуючих їх США і тому почав шукати найближчих політичних союзників, якими стали Венесуела і Куба.

В 2006 році три лідери уклали між собою основи майбутнього союзу, що передбачають політичну й економічну підтримку один одного. Венесуела, як було сказано вище, уже є основним торговельним партнером Куби. Але плани «трійки» ширші — економічне співробітництво з «опальними» Білоруссю й Іраном, а також створення в Західній півкулі широкого політично-економічного союзу латиноамериканських країн для протидії впливу Вашингтона.

Куба грає в цьому союзі поки лише роль почесного ветерана — однак цей символ антиамериканської боротьби будуть берегти і Чавес, і Моралес. І вони напевно відреагують на будь-яку спробу Вашингтона втрутитися в кубинські справи. А мати додаткові проблеми з і без того дорогими нафтою чи газом США не бажають. Тому їхня боротьба за «кубинську демократію» буде продовжуватися, швидше за все, по старому сценарію.

Важка хвороба змусила Фіделя Кастро в неділю, 13 серпня, зустрічати 80-річчя в палаті, передавши правління країною брату Раулю. Тепер ми маємо змогу бачити Фіделя тільки в телевізійних зверненнях до кубинського народу чи при зустрічах зі своїм політичним соратником і другом — Уго Чавесом.

Як тільки Фідель Кастро зліг у лікарню й оголосив своїм спадкоємцем брата Рауля, держсекретар США Кондоліза Райс поспішила заявити про те, що Америка готова простягнути руку

дружби кубинським демократам. Деякі сприйняли це як натяк на можливе військове вторгнення на Кубу. Рауль Кастро навіть наказав привести в бойову готовність національні сили оборони. Є очевидним, що «Острів Свободи» чекають серйозні зміни. Причому, це чітко усвідомлюють і самі кубинці. При цьому офіційне гасло про монолітність кубинського суспільства тільки пропагандистський міф. Змін остров'яни чекають по-різному. Одні — з надією і вже турботами про те, як краще пристосуватися до нових реалій. Інші — готуються зробити прийдешньому посильний опір, щоб відстояти старі позиції. Треті, намагаючись виявити гнучкість, шукають шлях, який би з одного боку, гарантував збереження в країні досягнення епохи Фіделя (а вони є, щоб не стверджували його вороги), а з іншої, дозволив би привести країну до повноцінної демократії й до поміркованої політики держави.

З економічної точки зору, ріст Куби при зміні влади можливий у двох напрямках: за рахунок росту експорту сировини або туризму, зв'язаними зі США. Правда, бути «американською цукерницею», якою Куба була до 1960 року, їй уже навряд чи вдасться — США вже давно переключилася на нові ринки цієї сировини. А от від кубинського нікелю, що вже сьогодні є нарівні з цукром основним експортним товаром Гавани, американці напевно не відмовляться.

Т. О. Демчук (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Державна податкова служба в Україні є одним з провідних органів державної виконавчої влади, що представляє інтереси держави в правовідносинах між державою і платником з приводу сплати податків.

З 947 року Київська княгиня Ольга започаткувала стабільне стягнення податків, запровадивши «становища» — адміністративно-фінансові пункти для збирання данини, використавши для цього стародавні центри сільських общин — погости. Саме це і започаткувало створення служби, яка слідувала б за правильним стягненням податків. У незалежній Україні така служба була створена у 1991 році при Міністерстві фінансів і носила назву Державна податкова інспекція України, а з 1996 року — Державна податкова адміністрація України, якій надали статус центра-

льного податкового органу виконавчої влади, в результаті чого збір податків до бюджету зростає з кожним роком, наприклад, за 2006 рік до Зведеного бюджету України надійшло 96087,7 млн грн, що на 25,1% більше, ніж за аналогічний період 2005 року.

Але на сьогодні для досягнення максимального результату діяльності податкової служби необхідно вирішувати цілий комплекс складних організаційно-правових, інформаційно-технологічних та психологічних проблем:

- завоювати довіру суспільства та платників податків, переконати громадян у тому, що сплата податків — конституційний та громадянський обов'язок, турбота про пенсіонерів та наступні покоління, ознака цивілізованості суспільства;

- створити високопрофесійну автоматизовану податкову службу, автоматизувати всі процеси адміністрування податків;

- досягнути вдосконалення і прийняття прозорих та зрозумілих нормативно-правових актів і процедур податкового адміністрування;

- запровадити механізм поетапного скорочення податкового тягаря;

- підвищити податкову культуру платників податків та працівників податкових органів;

- вдосконалити кадрову політику та систему оплати праці працівників податкових органів;

- автоматизувати всі процеси адміністрування податків;

- створити єдину, високопрофесійну, етичну команду.

З метою вирішення всіх цих завдань в Україні ще з 2001 року, в рамках загальної податкової реформи, окремо було запроваджено Програму модернізації Державної податкової служби, якою до 2005 року передбачалася низка заходів з удосконалення системи податкового контролю.


Фінансування Проекту здійснюється з двох джерел: за рахунок позики МБРР та коштів Державного бюджету України. Загальна вартість Проекту — 201,62 млн дол. США, з яких 113,74 млн дол. США буде надано як позики Світового банку (на 20 років), а 87,88 млн дол. США фінансуватиметься українською стороною.

З огляду на все вищезазначене, з метою забезпечення ефективного виконання податковою службою її функцій для закріплення сталого економічного зростання у країні та її регіонах, а також підвищення життєвого рівня громадян треба сформувати податкову політику України на засадах економічної ефективності, стабільності, прозорості та наближення її до міжнародних стандартів. Україні необхідно переймати найкращий і найуспішніший досвід

функціонування податкових органів провідних країн світу. Так, за стягненням обов'язкових платежів, які вилучає держава з юридичних та фізичних осіб, у ряді країн стежать податкові інспекції.

В США така інспекція носить назву служби внутрішніх доходів (СВД). Представників цієї служби американські громадяни бояться більше, ніж поліцейських, агентів ФБР, ЦРУ, інших спецслужб. І ці страхи не позбавлені підстав. Ця державна організація існує на кошти платників податків і ні від кого не приймає ніякої фінансової допомоги. Це покликано максимально забезпечити чесність і неупередженість усіх працівників управління. У США інспектор-контролер покликаний не тільки займатися викриттям порушників закону, а й всіляко допомагати платникам податків оформити відповідну анкету, нагадати забудькуватим платникам про сплату податків, а коли реакції не послідує, то вжити до них санкції. СВД має свій слідчий апарат, який проводить позасудове переслідування громадян. Судові позови за справами про несплату або недоплату податків порушуються тільки тоді, коли мова йде про велику суму або несплати мають регулярний характер.

Цікавим є той факт, що у США діяльність податківців спрямована на платника, створені всі умови для його зручності. Так, наприклад, в Інтернеті створено спеціальні сторінки (Electronic Federal Tax Payment), зайшовши на які, можна протягом двох хвилин сплатити податок не виходячи з дому, а просто ввівши номер рахунку в банку та суму платежу:




Here's how it works with EFTPS-Direct:

STEP 1:
By 8:00 p.m. ET at least one calendar day prior to your tax due date, you log in, enter your tax payment information, review the information, and click «Make a Payment» to initiate the payment. You will receive an immediate confirmation of your instructions that you can print out as a receipt of your payment instructions.

STEP 2:
Per your instructions, EFTPS will automatically debit your indicated bank or credit union account and will transfer the funds to the U.S. Treasury on the date you indicate, and your tax records will be updated at the IRS.

STEP 3:
That's it. 24 hours a day, 7 days a week you can access this site and initiate all your federal tax payments from the convenience of your home or office.



Варто звернути увагу на круглу позначку в правому кутку, яка зазначає, що даний сайт працює 24 години на добу 7 днів на тиждень. Нам до такого ще далеко. А як щодо менталітету у цій країні? Якось пересічного американця запитали: «Чи є сенс Вам сплачувати податки? Адже у Вас немає дітей, які б ходили до державної школи, і взагалі Ви не потребуєте жодних державних благ, тому виходить, що ви сплачуєте за когось.» На що він з

упевненістю відповів: «Ви говорите нісенітницю. Уявіть собі ситуацію, коли я перестану сплачувати податки, і школа недоотримає кошти та недовчить якогось учня. Через деякий час цей учень піде працювати, наприклад, у банк. Як же він зможе нормально обслуговувати мене та відповісти на усі мої запитання, якщо в нього буде недостатньо знань?» Приклад узагальнений та абстрактний, але він вказує на прогалину у нашій свідомості, ми повинні з дитинства виховувати своїх дітей на такій хвилі, щоб вони свідомо сплачували податки та розуміли їх значення як для країни в цілому, так і для них самих.

Таким чином, існуючі проблеми податкової системи України можливо повністю вирішити за рахунок впровадження всебічної реформи державної податкової служби та успішної реалізації проекту модернізації ДПС України, а також за рахунок максимального повного впровадження в дію досягнень податкових служб провідних країн світу, з урахуванням економічних, політичних та ін. особливостей українських реалій сьогодення.

Література

1. Вісники податкової служби України:
2004 р. — № 31 — ст. 9;
2004 р. — № 37 — ст. 20—21;
2004 р. — № 40 — ст. 21.
2. *Кайзерман В.О.* Податкова служба в умовах удосконалення податкової системи України // *Фінанси України.* — 2000. — № 8. — Ст.41.
3. *Мельник П.В.* Розвиток податкової системи в перехідній економіці, 2001.
4. *Воронкова О.М.* Контрольна і аналітична робота податкової служби України // *Фінанси України.* — 2001. — № 8. — Ст. 135.
5. *Гаркуша В., Задояний М.* Модернізація Державної податкової служби як складова детинізації економіки // *Економіка. Фінанси. Право.* — 2002. — № 3. — Ст. 5.
6. *Гаркуша В., Задояний М.* Проблеми реформування податкової служби // *Економіка. Фінанси. Право.* — 2002. — № 4. — Ст. 10.
7. *Гридчина М.В. и др.* Налоговая система Украины: Учеб. пособие, 2000.
8. Державна податкова адміністрація України // *Україна бізнес.* — 2002. — № 13. — Ст. 14.
9. *Москаленко В.* Державна податкова служба: актуальні проблеми та основні завдання реформування // *Вісник податкової служби України.* — 2004. — № 10. — Ст. 11.
10. <http://www.sta.gov.ua> — офіційний сайт Державної податкової адміністрації України.

КРЕДИТНІ РЕЙТИНГИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА

По мірі інтеграції нашої держави у світові економічні процеси тема кредитних рейтингів набуває все більшої актуальності. Україна всіяко прагне покращити свій імідж на світовій арені і відповідний кредитний рейтинг є інструментом підвищення її інвестиційної привабливості.

В світовій практиці поява кредитних рейтингів як фінансового інструменту пов'язана з глобалізацією фінансових ринків, а саме посиленням фінансових зв'язків та взаємозалежністю суб'єктів господарювання різних країн. Кредитний рейтинг позичальника характеризує рівень його спроможності своєчасно та у повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання і базується на відомостях, що подаються об'єктом оцінки, та публічній інформації про об'єкт оцінки і середовище його діяльності. На сьогодні найбільшими рейтинговими агентствами є «Standard & Poor's», Moody's Investors Service та Fitch Ratings, що мають свої філії більш ніж у 70 країнах світу. Україну через призму рейтингів міжнародних агентств має наступний вигляд:

Moody's Investors' Service	Standard & Poor's	Fitch Ratings	
<i>Інвестиційна категорія</i>			
Aaa	AAA	AAA	
Aa	AA	AA	
A	A	A	
Baa	BBB	BBB	
<i>Спекулятивна категорія</i>			
Ba	BB	BB	
Ba1	B	B	Рейтинг України
<hr/>			
Saa	CCC	CCC	
Sa	CC	CC	
C	C	C	

Керуватися рейтингами, які надані міжнародними рейтинговими агентствами, у національній площині важко, адже такий рейтинг не може бути вищим за рейтинг країни в цілому. Тому і виникають національні рейтингові агентства, на оцінки яких орієнтуються як національні, так і іноземні інвестори.

Де-факто потреба у застосуванні рейтингів у якості інструменту регулювання пов'язана це з вимогами Базельського комітету банківського нагляду, який у червні 2004 року прийняв нові рекомендації щодо стандартів капіталу для здійснення кредитних операцій, так званий «**Базель 2**». Згідно з цими вимогами обсяг резервних відрахувань банку залежатиме від кредитного рейтингу позичальника. **Де-юре** поштовхом до розвитку рейтингування стало РОЗПОРЯДЖЕННЯ від 1 квітня 2004 р. № 208-р Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання, яке пізніше знайшло своє відображення інших Законах України, а саме згідно з Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» 3201-IV рейтинги повинні встановлюватися для всіх видів цінних паперів за винятком акцій, урядових облігацій, цінних паперів Державної іпотечної установи та сертифікатів недеверсифікованих інвестиційних фондів. Відповідно цей самий Закон регламентує діяльність фінансових установ у частині напрямків розміщення коштів страхових компаній, пенсійних фондів та ІСІ. Так, віднині заборонено за рахунок коштів пенсійних фондів придбавати цінні папери з рейтингом спекулятивного рівня чи цінні папери, рейтинг у яких відсутній, а також тримати кошти в банках, кредитний рейтинг яких відповідає спекулятивному рівню чи взагалі невизначений рейтинговим агентством за національною шкалою. Впровадження обов'язкового рейтингування викликало ряд обурення зі сторони тих суб'єктів, для яких воно стало обов'язковим. Можна зробити висновок, що обов'язковість цієї процедури була дещо передчасною.

На сьогодні в Україні нараховується два рейтингових агентства «Кредит-Рейтинг та «Рюрик». Шкала цих агентств була розроблена Кабінетом Міністрів України. Процедура присвоєння рейтингу триває до 60 днів і охоплює декілька етапів, серед яких заключення договору, процедура рейтингування, оприлюднення результатів рейтингування. Протягом усього періоду дії договору з рейтинговим агентством, рейтинг постійно поновлюється, може бути призупинений чи відкликаний.

Виходячи з цього можна кристалізувати головними проблемами, що постали перед використанням рейтингу як фінансового інструменту: ♦відсутність відповідної правової бази; ♦відносний монополізм у сфері рейтингування; ♦низький рівень обізнаності щодо кредитних рейтингів і можливостей, що вони відкривають.

У найближчий час зростатиме кількість суб'єктів, що будуть уповноважені проводити рейтингову оцінку на національному рі-

вні. А роль національних агентств з впровадженням стандартів Базельського комітету невпинно зростатиме. Наскільки швидко та ефективно буде формуватися система рейтингування та сприятливий інвестиційний клімат в Україні значною мірою залежить від регулятора, яким нове законодавство визнало Державну комісію з цінних паперів і фондового ринку.

Література

1. Сайт НРА «Кредит-Рейтинг», www.credit-rating.com.ua
2. Сайт НРА «Рюрик», www.rurik.com.ua
3. Розпорядження від 1 квітня 2004 р. № 208-р «Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання».

С. С. Джигурда, І. Т. Мірошниченко (кредитно-економічний ф-т,
V курс)

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ЗНИЖЕННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

Сек'юритизація активів — це інноваційна техніка фінансування, при якій диверсифікований пул фінансових активів списується з балансу банку, і отримує юридичну самостійність шляхом передачі спеціально створеній юридичній особі, яка здійснює його рефінансування на міжнародному ринку капіталів або грошовому ринку за допомогою випуску цінних паперів. Це, по суті, перетворення активів у цінні папери.

Угодам з сек'юритизації активів властива значна неоднорідність, і вони часто відрізняються одна від одної, оскільки їх структура і характеристики залежать від специфічних потреб сторін, що приймають участь в угоді, проте в їх основі, як правило, лежить універсальна, відносно проста базова схема:

- банк (оригінатор) частину своїх активів, збирає в єдиний пул і продає його незалежній Спецюрособі. Таким чином, активи відокремлюються від ризиків банку;
- спецюрособа фінансує купівлю активів шляхом випуску цінних паперів. Процентні і капітальні платежі, за цінними паперами, здійснюються виключно за рахунок потоку платежів створеного переданими активами;

- діяльність по обслуговуванню активів бере на себе агент по обслуговуванню. Як правило, ці задачі доручаються оригінатору, з яким укладається договір на ведення справ;
- для спостереження за ходом операції до неї підключається довірена особа, якій надається пріоритетне право розпорядження активами Спецюрособи і яка виконує функції платіжного агента за випущеним цінними паперами (ABS);
- для захисту інвесторів від можливих збитків, в емісію вбудовуються додаткові механізми підвищення надійності цінних паперів. Завдяки їх використанню, а також ретельній організації угоди стає можливим отримання від рейтингових агентств кредитних рейтингів інвестиційної якості аж до AA і AAA.



Рис. 1. Базова структура сек'юритизації активів

Угода з сек'юритизації активів не позбавлена ризиків. Хоча якість цінних паперів тісно пов'язана з надійністю активів. Основні ризики, притаманні сек'юритизації активів представлені на рис. 2.

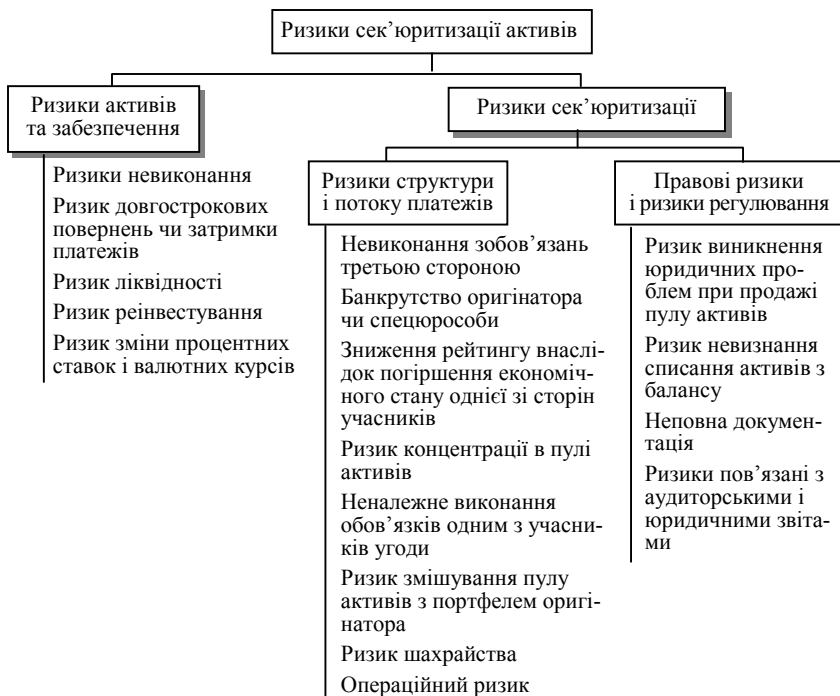


Рис. 2. Ризики сек'юритизації активів

Для кожного з ризиків, які виникають в процесі сек'юритизації активів, існують відповідні механізми підвищення надійності, завдяки використанню яких, можна гарантувати, що завжди існуватиме грошовий потік, який дозволить задовольнити вимоги інвесторів.

Сек'юритизація активів дуже популярна в Америці та Європі, активно розвивається в Росії. Розпочався її розвиток і в Україні. В грудні 2004 року, постановою Кабінету міністрів України, була створена іпотечна компанія другого рівня — Державна іпотечна установа (ДІУ). Мета діяльності установи це — сприяння подальшому розвитку ринку іпотечного кредитування, зокрема шляхом рефінансування іпотечних кредиторів (виданих у гривні) за рахунок коштів, отриманих від розміщення цінних паперів.

У грудні 2006 року ДІУ здійснила перший випуск облігацій загальною кількістю 10000 штук, у бездокументній формі. Загальна номінальна вартість облігацій становила 1000000 тис. грн. Погашення облігацій відбудеться у грудні 2011 року. Облігації мають

додаткове забезпечення у формі Державної гарантії по виплаті номінальної суми, в той же час виплата купонів не гарантується. Дохідність облігацій становить 9,5%.

Як бачимо, перші кроки на шляху розвитку сек'юритизації в Україні вже зроблено. Проте необхідно зауважити, що дані облігації важко вважати іпотечними, оскільки ДІУ збирається сформувати портфель кредитів вже після розміщення облігацій. Крім того, фахівці вважають, що справедлива дохідність¹ облігацій ДІУ становить 11,75% — 12,25%. Можливо, було б доцільніше рефінансувати кредити видані в доларах, це дозволило б вийти з цими облігаціями на міжнародний ринок і привабити іноземних інвесторів. Оскільки ставки на українському ринку значно вищі за ставки на міжнародному, то ДІУ мала б можливість скористатися послугами відомої аудиторської фірми та застосувати механізми підвищення надійності цінних паперів, залишаючись привабливою для зовнішніх інвесторів як емітент, і для позичальників на українському ринку, як кредитор.

Література

1. *Бер Х. П.* Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов — инновационная техника финансирования банков. — М.: Волтерс Клувер, 2006.
2. *Фрост С.* Настольная книга банковского аналитика. Деньги, риски и профессиональные приемы — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006.
3. *Богданов А. Е., Суханов М. С.* О секьюритизации активов банками // Банковские технологии. — 2002. — № 10.
4. *Исеев Р. М.* Проблемы секьюритизации на современном этапе // Рынок ценных бумаг. — 2004. — № 19.
5. *Исеев Р. М.* Секьюритизация ипотечных активов: экономика сделки // Рынок ценных бумаг. — 2004. — № 24.
6. *МакКарти Т.* Секьюритизация в России // Рынок ценных бумаг. — 2003. — № 3.
7. *Мельникас М., Сушилова Е.* Правовые вопросы применения секьюритизации активов в России // Рынок ценных бумаг. — 2004. — № 3.
8. *Усоскин В. М.* Секьюритизация активов // Деньги и кредит. — 2002. — № 5.
9. «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (Базель II).

¹ Справедлива дохідність — це рівень дохідності, який при поточній кон'юктурі ринку дозволить швидко розмістити 1 млрд. грн.

10. www.standardandpoors.ru
11. Спеціальний коментарий: Облигации ГИУ. Укрсиббанк.
12. Проспект емісії облигацій ДГУ.
13. Статут Державної іпотечної установи.

Т. П. Довга (обліково-економічний ф-т, IV курс)

РОЛЬ ІПОТЕКИ У ФОРМУВАННІ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Роль сучасної банківської системи у розвитку іпотечних відносин вбачається не тільки у наданні іпотечних кредитів, а й у їхньому рефінансуванні шляхом емісії іпотечних цінних паперів та підвищенні рівня доступності іпотечного кредитування для позичальників. Що стосується створення умов доступності іпотеки, то роль комерційних банків неоднозначна. З одного боку, поліпшення банками програм іпотечного кредитування призводить до розширення іпотечного ринку через залучення більшої кількості позичальників. З іншого боку, у такий спосіб банки забезпечують «інвентар гри» для спекулянтів на ринку нерухомості, які відволікають депозити, тим самим збільшуючи розрив між банківськими ресурсами для надання кредитів і попитом на них.

З урахування цього, велику роль у системі іпотечного кредитування має здійснювати Національний банк. До його компетенції належить: створення правового поля для іпотечного кредитування; формування методологічної бази бухгалтерського обліку і складання звітності банків. У такий спосіб забезпечується основа ефективного моніторингу цих процесів.

Головною проблемою для банків при здійсненні іпотечного кредитування є управління кредитними ризиками як на рівні окремого позичальника, так і на рівні іпотечного кредитного портфеля. Для загальної оцінки іпотечного кредитного ризику необхідно оцінити ризик, пов'язаний із позичальником та ризик, пов'язаний із предметом застави. Для оцінки першого ризику банк визначає такі показники кредитоспроможності позичальника: коефіцієнт РТІ («payment-to-income ratio» — співвідношення платежу до доходу) та коефіцієнт ОТІ («obligations-to-income ratio» — співвідношення зобов'язання до доходу). Оцінюючи другий ризик банку необхідно розрахувати коефіцієнт LTV («loan-to-value ratio» — співвідношення між сумою іпотечного кредиту й оціночною (ринковою) вартістю об'єкта застави).

Для відображення в бухгалтерському обліку іпотечних кредитів залежно від суб'єктів кредитування у Плані рахунків бухгалтерського обліку банків України передбачено окремі групи рахунків: 208 «Іпотечні кредити, що надані суб'єктам господарювання», 212 «Іпотечні кредити, що надані органам державної влади», 213 «Іпотечні кредити, що надані органам місцевого самоврядування» і 223 «Іпотечні кредити, що надані фізичним особам».

Облік іпотечних кредитів здійснюється за загальними правилами обліку кредитних операцій відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затвердженою Постановою Правління Національного банку України №435 від 15.09.2004. Планом рахунків передбачено рахунки для обліку наданих кредитів, простроченої заборгованості, нарахованих і процентних доходів, прострочених нарахованих доходів, сумнівної заборгованості за іпотечними кредитами. Широкий спектр рахунків для обліку іпотечних кредитів забезпечує формування чіткої методики їх обліку (рис. 1).

Оскільки заборгованість за іпотечними кредитами класифікується як стандартна, то резерви для покриття непередбачених ризиків відображаються в обліку на контрактивному рахунку 2401 «Резерви під стандартну заборгованість за кредитами, що надані клієнтам».

Застава, що отримана як забезпечення іпотечного кредиту відображається в бухгалтерському обліку на позабалансових рахунках групи 952 «Іпотека»: 9520 А «Земельні ділянки», 9521 А «Нерухоме майно житлового призначення» та 9523 А «Інші об'єкти нерухомого майна».

Бухгалтерський облік заставленого нерухомого майна, що переходить у власність банку внаслідок виконання зобов'язання боржником за рахунок застави, здійснюється відповідно до Інструкції з обліку основних запасів і нематеріальних активів банків, затвердженої Постановою Правління НБУ від 20.12.2005 р. № 480.

Такі суттєві зміни у Плані, що здійснені НБУ, підтверджують, що іпотечне кредитування розширюється і набуває ознак пріоритетного напрямку розвитку сучасної банківської системи України.

ОБЛІК ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ										
№	Зміст операції						Дт	Кт		
1	Видано довгостроковий іпотечний кредит фізичній особі						2233	Рах. грошк.		
2	Нараховані доходи за іпотечним кредитом, що надано фізичній особі						2238	6046		
Погашення в строк					Визнання доходів і заборгованості простроченими					
№	Зміст операції		Дт	Кт		№	Зміст операції		Дт	Кт
3	Сплачено % доходи за кредитом у строк		Рах. грош. коштів	2238		3а	Визнано нараховані % доходи за іпотечним кредитом простроченими		2239	2238
4	Погашено „тіло кредиту” в строк		Рах. грош. коштів	2233		4а	Визнано заборгованість за іпотечним кредитом простроченою		2237	2233
Погашення прострочених доходів і кредиту					Визнання доходів і заборгованості сумнівними					
№	Зміст операції		Дт	Кт		№	Зміст операції		Дт	Кт
5	Сплачено прострочені % доходи за кредитом		Рах. грош. коштів	2239		5а	Визнано сумнівними прострочені нараховані % доходи за іпотечним кредитом		2480	2239
6	Погашено прострочений іпотечний кредит		Рах. грош. коштів	2237		6а	Визнано сумнівною прострочена заборгованість за іпотечним кредитом		2295	2237
Погашення сумнівної заборгованості за налим					Формування резервів під стандартну					
№	Зміст операції		Дт	Кт		№	Зміст операції		Дт	Кт
7	Сплачено сумнівні % доходи за кредитом		Рах. грош. коштів	2480		7а	Сформовано резерв під заборгованість за нарахованими доходами за іпотекою		7720	2490
8	Погашено сумнівний іпотечний кредит		Рах. грош. коштів	2295		8а	Сформовано резерв під стандартну заборгованість за іпотекою		7702	2401
Списання безнадійної заборгованості										
Зміст			Дт	Кт		№	Зміст операції		Дт	Кт
Нарахування			9603	9910		9а	Списано безнадійну заборгованість за		2490	2480
						10а	Списано безнадійну заборгованість за		2401	2295
Повернення раніше списаної безнадійної заборгованості										
Дт	Кт		№	Зміст операції		поточний рік		наступний рік		
9910	9601		11	Повернення раніше списаної безнадійної заборгованості за нарахованими доходами за іпотекою		Рах. грош. коштів	7720	Рах. грош. коштів	6717	
9910	9611		12	Повернення раніше списаної безнадійної заборгованості за іпотекою		Рах. грош. коштів	7702	Рах. гр. коштів	6712	
ОБЛІК ЗАСТАВИ										
№	Зміст операції						Дт		Кт	
1	Відображено на поза балансі вартість застави						9520, 9521, 9523		9900	
виконання зобов'язання боржником					задоволення вимог за рахунок предмета застави					
№	Зміст операції		Дт	Кт		№	Зміст операції		Дт	Кт
2	Списано вартість забезпечення		9900	гр. 952		2а	Застава визнається необоротним активом банку		4400 4500	2233 - 2480
								9900	гр. 952	

Рис. 1. Техніка поточного обліку іпотечних кредитів

Література

1. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затв. Постановою Правління НБУ від 15.09.04 № 435 (зі змінами). — <http://nau.kiev.ua> (сайт Нормативні акти України).
2. Стандарти надання, рефінансування та обслуговування іпотечних житлових кредитів, прийнято рішенням правління Державної іпотечної установи від 13 лютого 2006 р. № 35
3. *Євтух О.* Типові ризики іпотечного капіталу та управління ними // Вісник НБУ. — 2001. — № 11. — С. 43—46.
4. *Тимошик В.Ю.* Роль організації іпотечного ринку в комплексному розвитку кредитно-фінансової системи України // Финансовые рынки и ценные бумаги. — 2006. — № 6. — С. 12—17.
5. *Кручок С.І.* Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні: Монографія. — К., 2003. — 208 с.

А. С. Довганич (факультет економіки АПК, IV курс)

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА РЕМОНТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Одним із факторів ефективності роботи підприємств сільсько-го господарства є безвідмовність роботи основних засобів. Тому необхідно здійснювати контроль і підтримувати показники надійності основних засобів, що неможливо без належної організації технічного обслуговування і запобіжного ремонту.

Сутність ремонту полягає у збереженні і якісному відновленні працездатності обладнання шляхом заміни або відновлення зношених деталей та регулювання механізмів.

За видами ремонту основних засобів поділяють на поточні і капітальні.

Поточний ремонт передбачає виконання дрібних робіт з виправлення і часткової заміни окремих деталей об'єкта основних засобів, робіт по підтриманню їх в нормальному санітарно-технічному стані. Здійснення поточних ремонтів дає можливість постійно підтримувати основні засоби в робочому стані. Капітальний ремонт основних засобів полягає у виконанні робіт, пов'язаних із заміною або ремонтом найважливіших і відповідальних частин або основних конструкцій об'єкта основних засобів.

Згідно П(С)БО 7 «Основні засоби» після надходження основних засобів підприємство може мати витрати, що пов'язані з експлуатацією або поліпшенням їх стану. Підхід до відображення таких витрат у бухгалтерського обліку залежить від їх впливу на майбутні економічні вигоди, що очікуються від використання об'єкта.

Облік витрат на проведення ремонтів основних засобів та їх поліпшення регулюють п.14 та 15 П(С)БО 7. Відповідно пункту 15 цього положення витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання включаються до складу витрат звітного періоду. У пункті 14 зазначено, що первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добування, дообладнання, реконструкція тощо), що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта.

В процесі визначення облікової політики підприємства та аналізу витрат можуть виникнути труднощі з організацією обліку витрат на ремонт. В бухгалтерському обліку на сьогодні склалися два варіанти обліку таких витрат на ремонт основних засобів.

Відповідно до Методичних рекомендацій Міністерства Фінансів України, з метою контролю та формування інформації для складання звітності, витрати на ремонт за складом і обсягом витрат спочатку обліковують на субрахунку 237 «Ремонт основних засобів та інших необоротних активів», а потім відносять на об'єкти обліку витрат, де експлуатуються відремонтовані основні засоби. Застосування даного рахунку не дозволить «розчинитися» витратам на ремонт у витратних рахунках.

Другий варіант передбачає витрати на ремонт основних засобів прямо відносити на об'єкти обліку витрат, без попереднього групування і систематизації на субрахунку 237.

При прямому віднесенні ремонтних витрат на об'єкти обліку, управлінський персонал немає повної і достовірної інформації щодо витрат на ремонт основних засобів, що знижує оперативність контролю, тому ми пропонуємо використовувати субрахунок 237 «Ремонт основних засобів та інших необоротних активів», який дасть змогу формувати інформацію про загальну кількість понесених витрат при здійсненні ремонту основних засобів як господарським, так і підрядним способом. Це вимагає додаткових витрат праці облікового персоналу, тому така пропозиція може бути прийнята підприємствами, у яких є необхідність контролювати свої витрати на ремонт основних засобів.

Порядок відображення витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція) у бухгалтерському обліку Інструкцією про застосування Плану рахунків № 291 не регламентується. На думку сучасних економістів, капітальні витрати на ремонт основних засобів необхідно спочатку накопичувати на рахунок 15 «Капітальні інвестиції», а вже потім відносити на рахунок 10 «Основні засоби», тим самим збільшуючи первісну вартість об'єкта основних засобів. Більшість з них не пропонує рахунка аналітичного обліку, а деякі для цих цілей виділяють субрахунок 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів», на якому накопичувалися б витрати на поліпшення засобів праці. Але Інструкція про застосування Плану рахунків рекомендує на субрахунок 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів» обліковувати витрати на придбання або виготовлення власними силами матеріальних активів і, при цьому, не передбачає накопичення інформації про витрати на капітальний ремонт.

З метою раціоналізації організації синтетичного і аналітичного обліку названих витрат доцільно всі витрати, пов'язані з поліпшенням об'єктів основних засобів, що збільшують їх первісну вартість, відносити на рахунок 15 «Капітальні інвестиції», а також до цього рахунку необхідно відкрити додатковий субрахунок 156 «Витрати на поліпшення об'єктів основних засобів». Таке групування дасть змогу відобразити витрати, які були понесені саме на поліпшення (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція) об'єктів основних засобів.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 31.12.1999 р. №318 (зі змінами і доповненнями).

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затв. наказом Міністерства Фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.

3. Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій». Затв. наказом Міністерства Фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.

4. *Ларіков В. Ю.* Класифікація витрат на ремонтні роботи. Наукові записки. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільської академії народного господарства. Випуск 14. — Тернопіль: Економічна думка, 2005. — 230 с.

5. *Павлюк І.* Бухгалтерський облік витрат на поліпшення та утримання основних засобів // Бухгалтерський облік і аудит. — С. 12—16.

6. *Щербина Л.* Ремонт основних засобів від «А» до «Я» // Баланс. — 2006. — № 1 (595). — С. 57—64.

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

АКЦИЗНИЙ ЗБІР: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Акцизний збір — це непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні, який включається до ціни цих товарів (продукції) і оплачується покупцем.

Ознаки акцизного збору:

- це непрямий податок;
- це податок на окремі товари, визначені законом як підакцизні;
- сума акцизного збору включається до ціни підакцизних товарів.

Цей податок встановлюється на високорентабельну продукцію.

Особливістю акцизного збору є яскраво виділена регулююча функція податку: коригування попиту і пропозиції при підвищенні ціни товару за рахунок включення до неї акцизного збору.

Акцизне законодавство — сфера делікатна. Попри існування універсальних економічних законів, єдиної формули стягнення акцизного податку в світі не вироблено. Дискусії тривають, і кожна країна обирає свою систему. Сьогодні точиться багато суперечок навколо системи стягнення акцизу в Україні.

В Україні при встановленні ставки акцизного збору прагнули покласти в основу економічні методи регулювання, визнані в усьому світі. Економічна теорія обґрунтовує частку акцизу в загальному бюджеті держави на рівні 5% (у країнах з перехідною економікою вона може сягати 7—8%). Непродумані, популістські дії в цій сфері негайно призводять до зростання нелегального виробництва і контрабанди (у кожному конкретному випадку, з перевагою того чи іншого чинника). Уникнути таких негативних наслідків, а також зробити акцизну політику України цивілізованою, сучасною і узгодженою із світовою практикою — держава і ставить своєю метою.

На сьогодні в Україні вже досягнуто загальноприйнятого п'ятивідсоткового критерію частки акцизу в державному бюджеті. Збільшення його на пару процентів можливе, але тільки за умови існування збалансованої акцизної політики з державами-

сусідами. Інакше ми лише відкриємо можливість для контрабанди і переведемо ринок у тінь.

Акцизи в Україні трохи вищі, ніж у Росії та Молдавії, але нижчі, ніж у Польщі. Тому у питаннях регулювання їх розміру необхідно виявляти особливу гнучкість. Хай там як, від сусідів ми ізолюватися не можемо, і рівень взаємовпливу залишається досить високим. На державному рівні узгодження акцизної політики з країнами-сусідами ще серйозно не опрацьовували.

В Україні, як відомо, діє специфічна система стягнення акцизного збору. У Європі загальноприйнятою є змішана система, з цього року переходить на неї і Росія. Уже саме географічне розташування нашої країни — між Росією і Європою — зумовлює те, що майбутнє України саме за змішаною системою. Перехід до неї — логічна реакція на зміни в світі. Акцизна політика має втілювати розумний баланс, з урахуванням орієнтації нашої зовнішньої політики та ситуації на ринках країн-сусідів.

Інша справа, що ці питання необхідно вирішувати поетапно, з урахуванням внутрішніх особливостей, а не бездумно копіювати чужий досвід. У будь-якому разі, тільки змішана система дасть нам змогу інтегруватися в Європу (такою є вимога Директиви №5 ЄС) і паралельно з цим убезпечити себе від напливу на ринок, зокрема, російських товарів — така перспектива загрожує нам через неузгодженість і відмінності в акцизній політиці наших держав.

За економічними розрахунками, специфічна система, яка діє в нас, поступово вичерпує себе. Вона вже зіграла свою позитивну роль у перехідний період становлення і розвитку виробництва в Україні, однак зростання прибутків від акцизного збору останнім часом загальмувалося.

З огляду на це, а також на вимоги європейського співтовариства, в яке ми прагнемо інтегруватися, потрібно реформувати систему акцизного збору.

Змішана система — найгнучкіша форма стягнення акцизного збору. Вона об'єднує переваги адвалерної та специфічної, стягуючи податок і в фіксованих одиницях, і в процентах до ціни.

Для початку пропонується встановити вищу процентну ставку для дорогої продукції, і це коректно, оскільки дорогу продукцію споживають заможніші споживачі.

Водночас підвищення ставок і, відповідно, кінцевої вартості товару для споживача особливо не змінить ситуації з дорогою продукцією — невелика націнка не вплине на платоспроможного споживача. Зате навіть мінімальне підвищення ціни для продукції недорогих цінових сегментів буде відчутним і боляче вдарить

передусім по незаможному споживачеві, чий рівень прибутків залишає бажати кращого.

До того ж, прибутковість продукції вищої цінової групи набагато вища тому, що виробник здатний утримувати певну вартість на неї, навіть з урахуванням вищої процентної ставки.

Тобто адвалерна ставка забезпечить соціальну справедливість, адже акциз — це насамперед соціально орієнтований податок. І якщо на недорогі підакцизні товари він не підвищуватиметься, то на дорогі, прибутковість яких і так вища, він буде цілком виправданий. Ми не погоджуємось із тим, що в разі підвищення акцизу на дорогі сигарети чи алкогольні напої споживач перейде до продукції нижчої якості. Якщо йдеться про престижність марок, то за «ім'я» потрібно платити.

Враховуючи соціально-економічну нерівність більшості наших співгромадян, треба більше уваги приділяти аспекту соціальної справедливості в системі оподаткування.

За визначенням деяких економістів, акциз — це «податок на гріх». Хочеш курити дорожчі сигарети, пити дорожчі напої або їздити на престижних машинах — система оподаткування стягне з тебе більші податки.

Вирішення зазначених задач вимагає постійного коригування ставок акцизного збору. Алкогольні напої та тютюнові вироби є продукцією, яка завдає шкоду здоров'ю.

Надзвичайно гострою соціально-економічною проблемою у сфері виробництва й обігу алкогольних напоїв та тютюнових виробів залишається наявність тіншового сектору. У зв'язку з цим необхідно вдосконалювати систему контролю з боку державних органів за виробництвом та обігом підакцизних товарів.

Сфера застосування акцизних складів в Україні звужена до місць: виробництва і зберігання етилового спирту, горілки і лікеро-горілчаних виробів. Використовуючи акцизні склади, держави — члени ЄС забезпечують ефективний контроль за обігом усіх підакцизних товарів, а також своєчасне й повне стягнення акцизного податку.

В Україні застосовуються підвищені ставки акцизного збору на алкогольні напої, що імпортуються, в Україну, порівняно зі ставками акцизного збору на алкогольні напої, які виробляються українськими підприємствами. Це є порушення Статті 1 Угоди ГАТТ/СОТ 1994 року та Статті 15 УПС.

За період недовготривалого свого законотворення, українське суспільство зазнало чимало прикладів законодавчого хаосу. Про це не раз вже було сказано вище, і такі явища властиві тому пері-

оду історичного, і, зокрема, економічного розвитку, в якому знаходиться наша держава.

Система оподаткування акцизним збором має бути диференційована в кількох напрямках:

— сприяння зменшенню споживання продуктів, які несуть шкоду здоров'ю;

— вилучення надприбутку на окремі високорентабельні товари (продукцію), в залежності від споживчих якостей та попиту на них;

— стимулювання зменшення енергоспоживання та енергетичної залежності.

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

ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Інфляція — один з небезпечніших процесів, що негативно впливають на фінанси, грошову і економічну систему країни в цілому. Вона призводить не тільки до зниження купівельної спроможності грошей, нерівномірного росту цін, знецінює кошти домогосподарств і підприємств, але й підриває можливості державного регулювання соціально-економічних процесів в державі.

Основною причиною інфляції є дефіцит державного бюджету, який супроводжується надмірним випуском грошей в обіг внаслідок кредитування уряду центральним банком країни, якщо цей дефіцит не вдається покрити внутрішніми і зовнішніми державними позиками, збільшенням податків. Інфляція може виникнути й за форс-мажорних обставин — війна, природні катастрофи, епідемії тощо.

Розрізняють інфляцію попиту (коли є дефіцит товарної маси) та інфляцію витрат (коли різко зростають витрати, наприклад, внаслідок зростання цін на енергоносії). За темпами знецінення грошей інфляцію класифікують на помірну, відкриту, галопуючу і гіперінфляцію.

Негативні наслідки інфляції зображені на рис. 1.

Таким чином, інфляція є результатом порушення макроекономічної рівноваги, водночас вона сама породжує низку соціально-економічних проблем. Досить пригадати гіперінфляцію в Україні у 1993 р., коли її темп склав 10256% у розрахунку на рік. Вона знецінила заощадження населення оборотний капітал та інвестиційні ресурси підприємств. Її причиною було те, що НБУ під тиском владних структур надав значні кредити на розвиток пріоритетних

галузей економіки, які до державних підприємств (приватизація їх ще не починалась) дійшли у незначних обсягах, так як колишніми державними банками з метою росту прибутку і збагачення банківських чиновників були спрямовані на кредитування комерційних структур. Так що перекредитування економіки може призвести до інфляції, як це було за радянських часів і у 1993 р. у незалежній Україні.

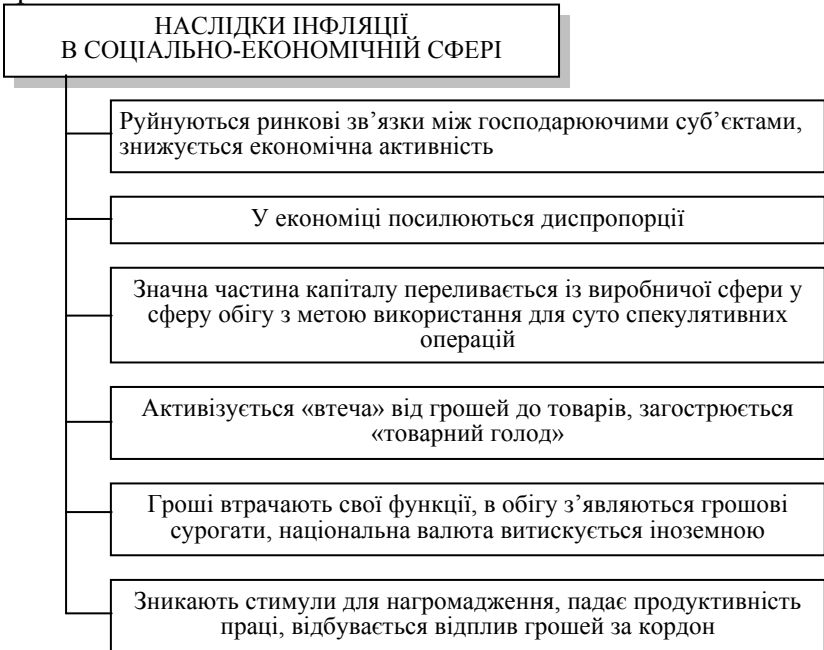


Рис. 1.

Стремління владних структур України підняти економіку з допомогою банківського кредиту не можна вважати неправильним. Адже цей спосіб використовувався й іншими державами. Так, Японія, щоб захопити відповідні «ніші» на світовому ринку, у 1951 р. свідомо пішла на гіперінфляцію, щоб вивести на світовий ринок нині відомі у всьому світі свої концерни. А уже у 1955 р. в цій країні гіперінфляція була подолана.

Але фахівці нерідко говорять і про позитивні наслідки інфляції. Одні з них вказують на те, що помірна інфляція (3–5%) дає змогу збільшувати обсяг національного виробництва у фазі піднесення, оскільки в країні збільшується пропозиція грошей, які можна авансувати у розвиток економіки. Інші вважають, що про-

блему відсутності еластичності номінальної зарплати у напрямі зниження можна розв'язати за допомогою інфляції, тобто знижуючи реальну зарплату. Ще одна група економістів стверджує: чим вища інфляція, тим нижча природна норма безробіття, що забезпечує певне підвищення темпів економічного зростання. Однак інфляція, яка значно виходить за грошову межу, яку диктує закон грошового обігу, завдає суспільству великих втрат, які в період гіперінфляції сягають гігантських масштабів. Очевидно, все залежить від того, наскільки вміло владні структури можуть використовувати механізм інфляції.

Коли ж інфляція сягає надмірних розмірів, держава проводить антиінфляційну політику, основні методи якої представлені на рис. 2.

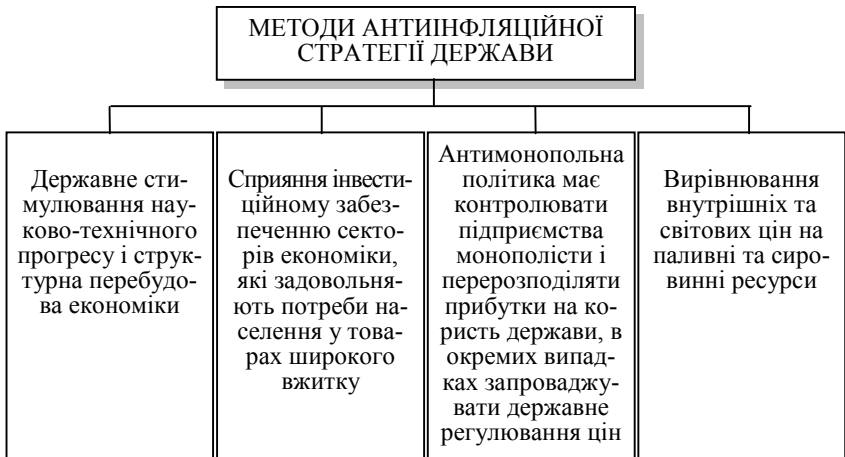


Рис. 2.

Але вміло потрібно не тільки використовувати інфляцію, а й проводити антиінфляційну політику, щоб не сталося так, як в Україні. Адже НБУ, проводячи жорстку односторонню монетарну політику, у листопаді того ж таки 1993 р. одномоментно змінив грошову масу в обігу приблизно на 30%, чим започаткував глибоку платіжну кризу, з якої економіка України не може вийти до цього часу. Адже уже в першому кварталі 1994 р. відбулося різке падіння виробництва через зупинку або перехід на неповний робочий день підприємств, звільнення працівників або відправлення їх у примусові (так звані адміністративні) відпустки, несвочасні виплати зарплати, пенсій тощо.

Література

1. *Габбард, Р. Глен.* Гроші, фінансова система та економіка: Підручник / Пер. з англ.; наук. ред. пер. Савлук М., Олесневич Д. — К.: КНЕУ, 2004. — 889 с.
2. *Мельник О.* Інфляції: теорія і практика регулювання. — К.: Знання, КОО, 1999. — 291 с.
3. *Панчишин С.* Макроекономіка — К.: Либідь, 2002. — С.329— 365.

О. І. Дяченко (ф-т економіки та управління, II курс)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ

Організаційна структура управління (ОС) є основою, наріжним каменем усієї організації, вона є запорукою розвитку та процвітання.

ОС можна охарактеризувати як цілісну систему, яка включає різноманітні організаційно-функціональні одиниці, що взаємодіють між собою на основі розподілу повноважень, мають свої завдання та повинні працювати злагоджено для досягнення основних цілей організації в цілому.

Попри велику кількість різних організаційних структур управління, які з'являються з розвитком продуктивних сил, виділяють три основних **типи організаційних** структур (бюрократичних): лінійну, функціональну та лінійно-функціональну.

У наш час все більшого розвитку набувають адаптивні системи управління. За звичай виділяють два **типи адаптивних структур**: матричні, проектні, окремо виділяють конгломерати.

Можна згадати що у рамках класичного підходу була зроблена спроба розробити ідеальну бюрократичну організацію.

Однак цей підхід втілити в життя не вдалося, тому що неможливо створити організацію, у якій усе було б заздалегідь передбачене формальними правилами й інструкціями.

Сучасна ж економічна теорія розглядає організацію як відкриту економічну систему, що функціонує у змінних умовах навколишнього середовища і має пристосуватися до них.

Однозначно оцінити ефективність організаційної структури дуже складно, адже потрібно детально проаналізувати усі негативи та позитиви даної системи та прийти до спільного висновку.

Відомо, що чим більше різного роду зв'язків ієрархічних рівнів, тим нижчий рівень ефективності організаційної структури. Наявність дуже великої кількості структурних елементів призводить до того, що одну і ту саму функцію виконують кілька структурних підрозділів, що тим самим ускладнює координацію дій, збільшує кількість керуючих посад та збільшує витрати на утримання персоналу [7].

Ефективність може бути визначена як ступінь адаптивності підприємства до досягнення поставлених цілей. За цим методом ефективність структури може бути визначена за такими параметрами:

— ступінь раціональності структуризації цілісної системи на елементи;

— ступінь раціональності відносин між елементами;

— ступінь використання ринкових можливостей;

— ступінь використання внутрішніх можливостей.

В загальних рисах показники, що беруться при оцінюванні ефективності організаційної структури, можуть бути поділені на три групи.

1 Група показників, що характеризують ефективність системи управління і виражаються через кінцеві результати діяльності підприємства та затрати на управління (об'єм, прибуток, собівартість, якість продукції та ін.).

2 Група показників, що характеризують зміст та організацію процесу управління, у тому числі і результати та затрати на управлінський труд (економічність, гнучкість, оперативність, надійність).

3 Група показників, що оцінюють раціональність організаційної структури та її техніко-організаційний рівень (відповідність персоналу поставленим цілям, збалансованість функцій та цілей управління та ін.) [6].

Загалом, кожне підприємство може оцінювати ефективність своїми методами, які воно вважає доцільними. Для ефективної побудови організації потрібно знати чи існують перевитрати в організації.

Щоб дослідити, чи існує проблема перевитрат в організації, слід застосувати економічну теорію «**витрати — ціна — цінність**», яку запропонував відомий бізнес консультант Пол Страсман.

Найбільшими помилками при формуванні ефективної організаційної структури на українських підприємствах є: відсутність чіткої структури управління, та ієрархії повноважень; надвелика кількість горизонтальних зв'язків, що зв'язано з бажанням керів-

ництва чим більше контролювати усі процеси; глибока вертикальна ієрархія, що призводить до бюрократизації компанії, коли рішення приймаються на самій горі ієрархії; відсутність чіткої регламентації повноважень; перетягування повноважень.

Але, на нашу думку, з розвитком продуктивних сил людський фактор буде відігравати все більшу роль у формуванні стратегії та основних цілей. Поступово ОС повинні стати більш плоскими, більш прозорими, вони повинні стати «біологічним механізмом», який здатен реагувати на зовнішні подразники.

Існує стратегія **кайзен**, яка може допомогти підприємству досягти бажаного результату. Стратегія кайзен проголошує постійне покращення, що включає як самі процеси, так і якість. Основний вклад кайзена в можливість оптимізувати трудові процеси полягає в тому, щоб досягати покращень шляхом постійної практики. Основою плану кайзен щодо перманентного удосконалення слугує формула (plan — do — check — act). Саме цей цикл удосконалень, що постійно повторюються дозволяє забезпечити деякі покращення, а іноді і прориви [1].

У ході розглянутої теми ми дійшли висновку, що ОС у сучасній економіці є дуже різноманітними. Оцінка ефективності організаційної структури набуває першочергового значення. Лише оцінивши ефективність за певними критеріями, можна говорити про здатність підприємства, в цілому, працювати на ринку і добиватися поставлених цілей.

Література

1. *Колесо Майкл*. Стратегия кайзен для успешных организационных перемен: Пер. с англ. — М. ИНФРА-М, 2002. — 175 с.
2. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. проф. С. Ф. Покропивного.
3. *Шериньова З. Є.* Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге видання., перероб. і допов. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
4. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. — Суми: Університетська книга.
5. *Немцов В.Д., Довгань Л.Є.* Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. — К.: ЕксОб, 2001.
6. www.examen.od.ua
7. inform.od.ua/articles/examen/str_upravlenie.htm

В. В. Журавський (юридичний ф-т, III курс)

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРУВАННЯ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬ СВОЮ ДІЯЛЬНІСТЬ НА ТЕРИТОРІЇ, ЯКА ПОСТРАЖДАЛА ВІД ЧОРНОБИЛЬСЬКОЇ КАТАСТРОФИ

Нещодавно виповнилось 21 рік однієї з найбільших повоєнних трагедій в житті українського народу — катастрофи на Чорнобильській атомній станції. Це був сильний удар не тільки для людей, але й для нашої економіки.

Сумарні економічні збитки України в результаті Чорнобильської катастрофи мають такі обсяги і структуру (табл. 1) [4].

Таблиця 1

№ з/п	Найменування статті	Вартість у млн дол. США
1	Прямі збитки матеріальних об'єктів економіки	
1.1	у Зоні відчуження:	1385
1.2	за межами Зони відчуження:	840
2	Прямі затрати на фінансування робіт та заходів щодо ліквідації наслідків аварії:	
2.1	у 1986—1991 рр. (частка України у витратній частині бюджету СРСР)	5732,5
2.2	у 1992—2005 рр.(затрати України після здобуття незалежності)	7357
3	Непрямі збитки (у розрахунку на 30-річний період до 2015 р.)	163 740
	Разом:	179 054,5

Відповідно до закону України «Про правовий режим територій, що зазнала радіоактивного забруднення» (далі Закон), території поділяються на чотири категорії:

1) зона відчуження — це територія, з якої проведено евакуацію населення в 1986 році;

2) зона безумовного (обов'язкового) відселення;

3) зона гарантованого добровільного відселення;

4) зона посиленого радіоактивного контролю [1].

Відповідно до даного переліку, кожна зона має свій рівень забруднення і свій правовий режим. Так у ч. 3,5 ст. 7 Закону вказується порядок оподаткування суб'єктів господарювання, зокрема

зазначається, що підприємства розташовані у зонах гарантованого добровільного відселення та посиленого радіоактивного контролю звільняються від податку, крім платежів та відрахувань до місцевого бюджету [2]. Закон був прийнятий у 1991 р. Сьогодні стаття 7 Закону знаходиться в редакції, після того як деякі її частини були призупинені в зв'язку з прийняттям бюджету на 2005 рік, тоді було усунуто дані привілегії. Тобто на сьогоднішній день підприємства, що діють в зоні добровільного відселення та зоні посиленого радіаційного контролю, сплачують податок на загальних підставах. Вважаємо таке становище незадовільним, адже держава повинна стимулювати розвиток підприємництва на забруднених територіях. Необхідно створювати спеціальні програми розвитку малих та середніх підприємств. Тут необхідно сказати декілька слів про Чорнобильську програму відродження та розвитку (ЧПВР), яка розпочала свою діяльність у 2002 р. на основі рекомендацій Звіту «Гуманітарні наслідки аварії на Чорнобильській АЕС: Стратегія відродження», ініційована агенціями ООН.

Основні напрями діяльності ЧПВР:

- Сприяння вдосконаленню державної політики — підтримка законодавчих змін та інноваційних стратегій щодо подолання наслідків Чорнобильської катастрофи.
- Самоорганізація та розвиток громад — підвищення потенціалу у громад щодо реалізації власних пріоритетних програм соціального, економічного, екологічного відродження та розвитку.
- Інституційна підтримка — розширення можливостей та зміцнення потенціалу організацій та установ, що мають сприяти соціально-економічному розвитку та екологічному відродженню забруднених регіонів.

Загальна сума наданих грантів становила близько 140 тис. дол. США.

Впродовж 2004—2005 рр. 41 громада отримала та успішно реалізувала гранти (у загальну суму 72000 доларів США) для розроблення бізнес-планів, економічного та бізнес навчання, реєстрації нового бізнесу тощо [4]. Подібні програми є великою допомогою для розвитку підприємництва. Держава в свою чергу повинна також виділяти з бюджету певні дотації на розвиток бізнесу та його підтримку, це особливо актуально сьогодні коли рівень тіньової економіки становить близька 60%.

Що ж на рахунок зон відчуження та безумовного відселення, то тут ст. 12 Закону чітко вказує, що дані території виводяться з господарського обороту, відмежовуються від інших територій і

переводяться до категорії радіаційно небезпечних земель, тобто земель, на яких неможливе подальше проживання населення, одержання сільськогосподарської та іншої продукції, продуктів харчування, що відповідають республіканським та міжнародним допустимим рівням вмісту радіоактивних речовин, або які недоцільно використовувати за екологічними умовами. Зокрема наводиться перелік дій, що забороняються на цих територіях: здійснення діяльності з метою отримання товарної продукції без спеціального дозволу Міністерства у справах захисту населення від наслідків аварії на Чорнобильській АЕС України (далі Міністерства); будівництво без дозволу; ведення виробничої діяльності; забороняється вивезення без спеціального дозволу міністерства: землі, глини, піску, торфу, домашніх речей тощо. І це правильно адже отримана на цих територіях продукція буде заражена і небезпечна для життя людини. З цього приводу Наприкінці березня було прийнято закон «Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення і Кримінального кодексу України щодо відповідальності за порушення правил радіаційної безпеки». Він має за мету забезпечення дотримання вимог радіаційної безпеки і посилення відповідальності за їх правопорушення. Зокрема відповідальність за порушення вимог режиму радіаційної безпеки в спеціально визначеній зоні радіаційного забруднення, що виражається у проникненні в цю зону без дозволу відповідних органів або самовільному поселенні у ній збільшується із штрафу від п'яти до п'ятнадцяти неоподатковуваних мінімумів для громадян і для посадових осіб від восьми до двадцяти п'яти неоподатковуваних мінімумів до тридцяти та п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів для громадян та від сорока до шестидесяти для посадових осіб. До Кримінального кодексу внесені зміни які передбачають посилену відповідальність за вивезення чи винесення із спеціально визначеної території радіоактивного забруднення радіоактивних матеріалів без передбаченого законом дозволу, умисне їх придбання для використання або придбання з метою збуту або якщо ці дії призвели до смерті інших осіб, або були вчинені посадовими особами. Останнім часом стають відомі факти про незаконне вивезення речей з забруднених територій, вандалізм. Вважаємо за доцільне прийняття таких змін і сподіваємось, що нові санкції будуть сприяти зміцненню контролю державних органів за ситуацією в зонах радіоактивного забруднення та змусить правопорушників задуматись перед тим як вчинити якесь протиправне діяння.

Отже, можна дійти висновку, що держава чітко встановлює перелік тих видів діяльності які дозволені на забруднених територіях і які заборонені, що забезпечує їх цільове використання, а також попереджує погіршення екологічного стану, що дуже важливо зважаючи на рівень забрудненості цих земель.

Як вже було сказано вище на території зон відчуження та безумовного відселення заборонена несанкціонована діяльність. Отже, все ж таки можливо здійснювати діяльність пов'язану з метою одержання товарної продукції, але лише зі спеціальним дозволом. Порядок видачі таких дозволів регулюється постановою Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2000 р. «Про затвердження порядку видачі спеціальних дозволів на провадження окремих видів діяльності на території зони відчуження і зони безумовного (обов'язкового відселення)». Цей Порядок визначає механізм видачі, переоформлення, анулювання та поновлення дії спеціальних дозволів на провадження окремих видів діяльності на території зони відчуження і зони безумовного відселення. Визначається, що спеціальні дозволи юридичним та фізичним особам видає Адміністрація зони відчуження, а також встановлює термін їх дії. На жаль у постанові не зазначається, які саме види діяльності дозволяється здійснювати, а отже так як немає переліку, то це можуть бути будь-які види діяльності на розсуд Адміністрації зони, що може бути використане посадовими особами для власної вигоди і призведе до нецільового використання території.

Сьогодні в зоні відчуження з метою здійснення контролю за територією здійснюють діяльність багато державних підприємств. Основною метою роботи цих підприємств є подолання наслідків Чорнобильської катастрофи. Їх фінансування здійснюється за рахунок державного бюджету. Розпорядником коштів є Кабінет Міністрів України. Планування, територіально технічне забезпечення, обсяги фінансування робіт, а також умови оплати праці в зоні відчуження визначаються Кабінетом Міністрів України за поданнями Міністерства у справах захисту населення від наслідків аварії на Чорнобильській АЕС України. По даним Державного департаменту — Адміністрації зони відчуження і зони безумовного відселення в місті Чорнобиль діє дев'ять державних підприємств [7]. Всі вони виконують різноманітні функції, адже забруднені території потребують постійного нагляду та відновлення їхнього стану, утримання в належному санітарному та пожежно безпечному стані. На це держава спрямовує значні кошти, які на жаль не завжди досягають своєї цілі. Вважаємо, для кращого забезпечення діяльності цих підприємств необхідне їх об'єднання в єдиний комплекс

і створення єдиного органу управління контролю, який буде передавати всі дані безпосередньо в Міністерство. Так буде посилений контроль та нагляд за цільовим використанням коштів і призведе до більшої прозорості в діях посадових осіб.

Отже можна дійти висновку, що Чорнобильська катастрофа спричинила багато шкоди, особливо нашій економіці. Державні видатки на її ліквідацію та збитки з початку аварії і до 2015 року становлять приблизно 179 мільярдів. Після аварії на ЧАЕС багато підприємств, що перебувало в зонах сучасного зараження повинні були припинити свою діяльність або перепрофілюватись, за для їх підтримки та розвитку сьогодні існують спеціальні міжнародні програми спрямовані на підтримку малого та середнього підприємництва, створення інвестиційно сприятливого клімату, розвитку співробітництва між владою та бізнесом. Держава в свою чергу повинна стимулювати здійснення підприємницької діяльності шляхом надання певних привілеій суб'єктам господарювання які здійснюють свою діяльність на постраждалих територіях, для покращення зайнятості населення, і для розвитку нашої економіки. Привілеї можуть змінюватись, але не відмінюватись, бо тоді немає ніякого стимулу, ніякої заінтесованості для створення підприємства саме на цій території.

Література

1. Закон України «Про правовий режим територій, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи» від 27 лютого 1991 року № 791а-ХІІ.
2. Закон України «Про плату за землю» від 03.07.1992 № 2535.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку видачі спеціальних дозволів на провадження окремих видів діяльності на території зони відчуження і зони безумовного (обов'язкового відселення)» від 20 грудня 2000 р. № 1869
4. 20 років Чорнобильської катастрофи. Погляд у майбутнє: Національна доповідь України. — К.: Атіка, 2006. — С. 62, 117.
5. Балюг Г. І., Безугла В. В. Правові аспекти радіоактивно забруднених земель / Проблеми земельної реформи в Україні: Матеріали науково-практичної конференції. — Київ, 27—28 октябрь 1994 р. — С. 29—31)
6. Парламентські слухання 26 квітня 2006 р.: «20 років Чорнобильської катастрофи: підсумки і перспективи».
7. www.ic-chernobyl.kiev.ua

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

МОДЕЛЮВАННЯ СИНЕРГЕТИЧНИХ ЕФЕКТІВ: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД

Термін «синергія» (*гр. «спільно діючий»*) запропонував у 1969 р. керівник Штутгартського університету Герман Гакен для позначення спільного ефекту дії кількох факторів, що перевищує арифметичну суму ефектів кожного з них окремо. В теорії систем синергія уподібнюється «ефекту цілого» («ціле більше суми складових»). Останній виникає тому, що цілісні системи крім механічної сукупності елементів включають також зв'язки між ними.

Чим більше зв'язків, тим глибша інтегрованість складових у системі і тим вищим є синергетичний потенціал, що реалізовується при виконанні певних функцій. Якщо ефект дії системи обчислюється за функцією $E(X)$, де X — набір елементів системи, то рівняння синергізму має вигляд:

$$S_{A+B} = E(A + B) - E(A) - E(B).$$

Без сумніву, синергія є однією з фундаментальних основ Всесвіту. Завдяки їй електрони утворюють атоми, ті об'єднуються в молекули, речовини, щоб дати початок життю. В сфері економіки синергія лежить в основі науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці і ефективності суспільного виробництва, тощо. Без неї людство ніколи б не вийшло з первісного ладу.

На сьогодні бракує інструментів моделювання синергетичних ефектів. Спробуємо компенсувати це моделями мікросистем з курсу «Мікроекономіка». Корисний ефект їх функціонування — це економічна ефективність у різних формах: продуктивність — для факторів виробництва; прибуток — для підприємств; корисність — для споживачів; суспільний надлишок — для ринку. Співставляючи ефективність системи і її компонентів, можна виміряти синергетичний ефект.

Залежно від глибини взаємодії систем виникають різні синергетичні ефекти. Основні з них наведені в табл. 1.

Найпростіший рівень (координацію) ілюструє теорія ігор; синергія має форму прийняття більш ефективних рішень при узгодженні поведінки суб'єктів, адже раціональна з точки зору індивіда поведінка інколи не відповідає критерію оптимальності Парето і негативно впливає на систему в цілому.

На наступному рівні взаємодії системи обмінюються складовими елементами або кінцевими продуктами. Одні й ті самі компоненти у складі одних систем більш ефективні, аніж в інших.

Так, деякі споживачі надають перевагу чаю, а інші — каві. Обмін дозволяє кожному з них збільшити рівень задоволення; сума приростів корисностей і буде синергетичним ефектом. Аналогічно виробники можуть обмінювати відносно надлишкові ресурси на дефіцитні, збільшуючи свою здатність виконувати певні функції, і мають на них спеціалізуватись. Це спричиняє взаємозалежність і переплетіння систем, тому спеціалізація є більш високим рівнем взаємодії, з власною синергією, виявити яку допомагає модель порівняльних переваг Давида Рікардо (див. табл. 1). Приріст випуску внаслідок розподілу праці між системами є вимірником синергетичного ефекту.

Таблиця 1

СИНЕРГЕТИЧНІ ЕФЕКТИ І ВІДПОВІДНІ ЇМ МІКРОЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ

Рівень взаємодії		Мікроekon. модель	Механізм синергічного приросту ефективності			
← зростання глибини взаємодії і числа зв'язків ←	1	Координація (узгодження рішень)	Теорія ігор	уникнення взаємно не вигідної поведінки (що суперечить критерію Парето)		
	2	Обмін	«Скринька еджуорта»	ефективний перерозподіл компонентів		
	3	Спеціалізація на основі постійного обміну	Модель порівняльних переваг	реалізація функціональних переваг, одержаних на основі ефективного перерозподілу компонентів (<i>рівень 2</i>)		
	4a	Часткова інтеграція в сфері...	виробництва (ресурсів)	Виробнича функція	доступ кожного фактору виробництва до більших обсягів комплементарних ресурсів	
	4б		витрат	Функція витрат	VC	економія за рахунок підвищення продуктивності (<i>рівень 4a</i>)
			FC		ліквідація дублюючих підрозділів і витрат	
4в	збуту (попиту)	Мат. моделі дуополії	концентрація ринкової влади; диверсифікація; «іміджевий синергізм»			
5	Комплексна інтеграція	Ефект масштабу	розширення випуску дозволяє залучити більш ефективні дорогі технології			

			Лінійна модель злиття	реалізація порівняльних переваг (рівень 2) в сферах часткової інтеграції (рівень 4)
--	--	--	-----------------------	---

Наступний шабель взаємодії — це інтеграція кількох систем в одну. З точки зору мікроаналізу фірми можуть інтегруватись у сферах виробництва, витрат і збуту. Аналіз виробничої функції Кобба-Дугласа вказує на прямий зв'язок між граничним продуктом праці і капіталоозброєністю. В результаті злиття компаній їх капітали об'єднуються, тому на i -го працівника об'єднання припадає більше одиниць капіталу (а також інформаційних, природних і інших ресурсів), ніж на i -го працівника будь-якого з відокремлених підприємств. Тому і продуктивність праці i -го працівника у складі об'єднання буде вища.

Зростання продуктивності означає, скорочення змінних витрат. Крім того, злиття схожих підприємств дозволяє зекономити на постійних витратах, зокрема загальногосподарських (утримання адміністративного апарату, витрати на НДДКР, рекламу) і «пускових», а також ліквідувати дублюючі підрозділи. Наприклад, після злиття «Mobil» і «Exxon» персонал було скорочено на 18 тис. осіб, що дозволило збільшити щорічний чистий прибуток на \$2,5 млрд.

Важливим джерелом синергії видатків є **ефект масштабу**, пов'язаний зі зниженням середніх витрат внаслідок нарощування випуску, що вимагає розширення збуту — наприклад, шляхом об'єднання ринкових часток. Таким чином, ефект масштабу знаходиться на перетині сфер виробництва і збуту.

Але інтеграція збутової діяльності має і самостійні синергетичні ефекти у формі збільшення виторгу. Джерелами такої синергії є диверсифікація і розширення асортименту, іміджевий синергізм (реалізація продукції «молодшого партнера» під брендом «старшого», об'єднання брендів), синергія ринкової влади. Остання моделюється співставленням математичних моделей дуополії і монополії. Зокрема, злиття дуополістів Курно підвищує їх спільний прибуток більш ніж удвічі (без урахування синергії витрат).

Після розгляду інтеграції в окремих сферах залишається найвищий рівень взаємодії (табл. 1): комплексна інтеграція, яка охоплює кілька сфер одночасно. Її синергія є самостійною і виникає навіть за відсутності часткових синергізмів.

З початком ери Водолія науковий світогляд людства почав трансформуватись. Ми раптом усвідомили, що вивчення явищ

шляхом їх розкладення на частини суперечить природі Всесвіту. Новітні теорії, як синергетика, інформаціологія, теорія систем, вивчають взаємозв'язки. Революція вже почалася. І для мене честь зробити цей невеличкий внесок в її розгортання.

Література

1. *Кемпбелл Э., Саммерс Лачс К.* Стратегический синергизм: 2-е изд. — СПб.: Питер, 2003.
2. *Микроэкономика: 2-е изд./ А.С. Селищев.* — СПб.: Питер, 2003.
3. *Макконелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2002.
4. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. изд. — СПб.: Питер, 1999.

А. С. Звягін (юридичний ф-т, IV курс)

НЕОБХІДНІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ ПОЛІТИКО-ПРАВОВОГО СТАТУСУ ПАРЛАМЕНТСЬКОЇ ОПОЗИЦІЇ З МЕТОЮ ПОДАЛЬШОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНСТИТУЦІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

З набуттям повноважень Верховною Радою України, обраною у 2006 році, остаточно набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Конституції України» від 8 грудня 2004 року. Непродумана і незбалансована конституційна реформа призвела до поглиблення політичного протистояння в державі. При прийнятті змін до Конституції були враховані лише панівні політичні інтереси у процесі вирішення питань державного значення.

Запровадження в Конституції України поняття «коаліція депутатських фракцій» логічно зумовлює необхідність визначення політико-правового статусу тієї частини складу Верховної Ради, яка не входить до коаліції, не підтримує її політичний курс та діяльність Кабінету Міністрів по його реалізації. Фактично після формування коаліції депутатських фракцій була утворена і об'єднана парламентська опозиція на основі політичної угоди від 24 лютого 2007 року. Невизначеність гарантій функціонування парламентської опозиції може призвести до порушення засад представницького народовладдя (ч. 2 ст. 5 КУ), політичної та ідеологічної багатоманітності (ч. 1 ст. 15 КУ).

Прагнучи зважено і відповідально вирішити цю проблему, представники української політичної еліти на чолі з Президентом

домовились створити політичні та правові умови для безперешкодної діяльності опозиції у виборних органах влади усіх рівнів. Це положення було закріплене в Універсалі національної єдності від 3 серпня 2006 року, однак так і не було реалізовано. Невиконання положень Універсалу призвело до політичного конфлікту, ініціатором якого стала об'єднана парламентська опозиція. Для виходу з цієї політичної кризи 2 квітня 2007 року Президент України видав Указ «Про дострокове припинення повноважень Верховної Ради України».

Політико-правовий статус парламентської опозиції — це юридично закріплене становище меншості у Верховній Раді, яке має бути визначене Конституцією. Парламентська опозиція (від лат. *oppositio* — протиставлення) — це добровільне об'єднання депутатських фракцій (депутатська фракція) у Верховній Раді України, що не увійшли до коаліції і які не підтримують офіційний політичний курс коаліції, діяльність Кабінету Міністрів України по його реалізації, пропонують альтернативні програми розвитку України.

Парламентська опозиція керується Конституцією та законами України, а також постановами Верховної Ради. Діяльність парламентської опозиції має ґрунтуватися на принципах верховенства права, законності, забезпечення державною гарантією для вільної і безперешкодної опозиційної діяльності, рівності у відносинах з коаліцією депутатських фракцій у Верховній Раді України, відповідальності, гласності.

Верховна Рада України 12 січня 2007 року прийняла за основу проект Закону України про парламентську опозицію, який знаходиться на доопрацюванні. Зазначений законопроект та інші аналогічні проекти не вирішують проблему по суті, оскільки не відповідають Конституції України та європейський демократичним стандартам. Політико-правовий статус парламентської опозиції може бути визначений тільки в Конституції. Регламент Верховної Ради України визначатиме порядок реалізації цих конституційних положень. Для усунення існуючих прогалин у законодавстві та запобігання виникнення політичних конфліктів у майбутньому Верховна Рада України має внести відповідні зміни до Конституції та Регламенту.

На нашу думку, статтю 83 Конституції України необхідно доповнити:

1) Частиною 11 такого змісту: «Депутатські фракції, які не увійшли до коаліції депутатських фракцій у Верховній Раді України, не підтримують її політичний курс, діяльність Кабінету Мі-

2) Частиною 12 такого змісту: «Парламентська опозиція формується протягом одного місяця після створення коаліції депутатських фракцій у Верховній Раді України на основі узгодження спільної програми дій.»

3) Частиною 13 такого змісту: «Парламентська опозиція створює у межах коштів, передбачених у Державному бюджеті України на утримання Верховної Ради України, для забезпечення організації своєї діяльності консультативно-дорадчий орган.»

4) Частиною 14 такого змісту: «Засади формування, організації діяльності та припинення діяльності парламентської опозиції встановлюються Конституцією України та Регламентом Верховної Ради України.»

5) Частиною 15 такого змісту: «Депутатська фракція, яка є єдиною депутатською фракцією, що не увійшла до коаліції депутатських фракцій у Верховній Раді України, має права парламентської опозиції, передбачені цією Конституцією.»

Внесення до Конституції України запропонованих змін сприятиме оптимізації роботи Верховної Ради, розвитку парламентаризму та представницької демократії в Україні. Спираючись на підтримку і довіру виборців, поділяючи відповідальність за реалізацію надій і прагнень усіх громадян, парламентська коаліція і опозиція спільно визначатимуть засади внутрішньої і зовнішньої політики.

Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // ВВР, 1996, № 30, ст.141 (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 2222-IV від 08.12.2004. — ВВР. — 2005. — № 2. — Ст. 44).

2. Постанова Верховної Ради України від 2 квітня 2007 р. «Про політичну ситуацію в Україні, пов'язану з оголошенням Указу Президента України від 2 квітня 2007 року «Про дострокове припинення повноважень Верховної Ради України» // Голос України від 04.04.2007 — № 59.

3. Постанова Верховної Ради України від 12 січня 2007 р. «Про прийняття за основу проекту Закону України про парламентську опозицію» // Інтернет сайт Верховної Ради.

4. Універсал національної єдності від 3 серпня 2006 р. // Урядовий кур'єр від 05.08.2006 — № 145.

5. Угода про об'єднану опозицію від 24 лютого 2007 р. // Інтернет прес-служба Юлії Тимошенко.

М. С. Зінченко (ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

СППР ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ

Український сегмент Інтернету стрімко розвивається. Основними факторами росту є доступність Інтернету, розмір аудиторії, висока вартість оренди традиційних торговельних площ та низька вартість створення і підтримки Інтернет-магазину. Стримуючими ж факторами є відносно низька розповсюдженість Інтернету, недосконала законодавча база, відсутність логістичної інфраструктури. Також потрібно відмітити наявність проблем з розрахунками — існуючі платіжні системи недостатньо поширені.

На майбутні 5 років основними тенденціями, на наш погляд, будуть збільшення кількості користувачів, зміна співвідношення регіонів (доля столиці суттєво зменшиться), ріст товарообороту, підвищення рівня сервісу, який надають Інтернет-магазини. Також збільшиться доля безготівкових розрахунків, та з точки зору підприємців відбудеться перехід до нішевих маркетингових стратегій. Дуже помітно буде рости вартість Інтернет-реклами.

Тому однією з найважливіших задач для компаній, що займаються роздрібною торгівлею в Інтернет, є управління рекламою.

Можна виділити наступні види реклами в Інтернет:

— Контекстна реклама. Її основні особливості — керованість, та, при правильному застосуванні, висока ефективність.

— Банерна, — цей вид реклами в чистому вигляді практично віджив себе але в деяких випадках може бути ефективним.

— Прихована реклама в форумах та конференціях. Зустрічається рідко.

— Розсилки.

— Пошукова оптимізація. Доволі довгий процес, підходить для довгострокових рекламних кампаній

Основною метою, яку потрібно досягнути за допомогою СППР для оцінки ефективності Інтернет-реклами, є реакція фірми на зміну ситуації на ринку в реальному часі. Інша ціль — це здобуття конкурентних переваг у дуже сильній конкуренції за допомогою використання СППР.

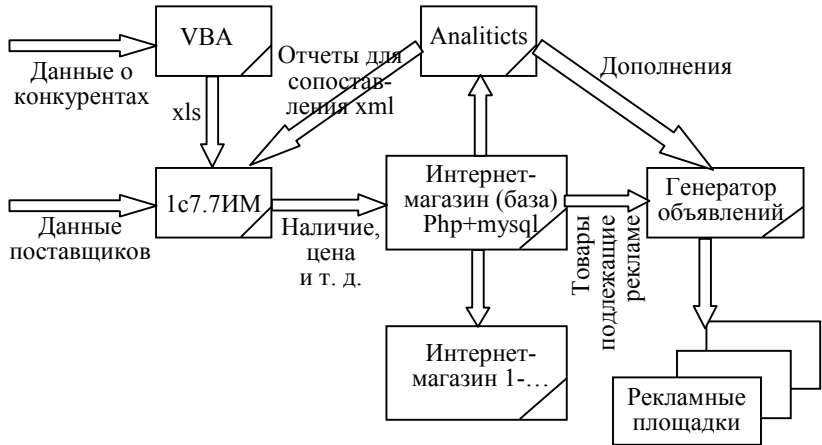


Рис. 1. Архітектура СППР для оцінки ефективності Інтернет-реклами

Розроблена СППР (рис. 1) складається з таких компонентів:

— Конфігурація власної розробки для системи 1С версії 7.7. До якої входять засоби для автоматичної обробки даних від постачальників та клієнтів та внесення змін на сайті.

— Електронна вітрина, яка створена за допомогою PHP+MySQL.

— Сервер статистики.

— Модуль для аналізу та співставлення цін та реклами конкурентів. Для розробки використовувалися бібліотеки VBA.

— Генератор рекламних повідомлень. Дані для генерації беруться з модулю моніторингу конкурентів та 1С.

Майбутніми вдосконаленнями системи буде використання інтелектуальних методів аналізу даних, посилення інтеграції компонентів і використання технології JAVA.

Ю. В. Зозуля (юридичний ф-т, I курс)

ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ІДЕНТИЧНОСТІ ОСОБИ

Ми живемо у час зрушень та пошуків, час падіння старих і возвеличення нових ідеалів, час змін та сумнівів. Важливо саме зараз усвідомити для самого себе ким ти є, власну самість у цьому загадковому світі. Лише духовно осмислюючи земну буденність, ми спроможні виділити себе з-поміж суб'єктів буття, сказати собі ким ми є для себе.

Мною було проведено письмове опитування серед населення різних вікових категорій. Я прагнула зрозуміти, яке місце люди собі відводять у суспільстві, як саме цінують свою особу, на скільки глибоко здатні описати власне самоствердження і просто існування у світі?

Тож, рушійним і єдиним запитанням було: «Хто я?». Чесно кажучи, я боялася реакції анкетованих. Адже відповіді повинні бути відвертими, а багато хто міг просто проігнорувати. Та результати мене приємно вразили!

Респондентами були: учні 5—6 класів, студенти 2-го курсу, працівники віком від 30 до 45 років і пенсіонери від 60 до 70 років.

Відповіді першої групи були порівняно дитячими і наївними. Багато дітей не обмежилось однозначною відповіддю. Хотілося б виокремити фрази: «Я — громадянин України», «Я — україночка». Це пояснюється тим, що змалку дітям прищеплюється почуття громадянства, любов до Батьківщини, шана до рідного краю. Це є дійсно важливо, оскільки вже сьогодні нам необхідно формувати єдину національну ідею, носіями якої буде молоде українське покоління.

З-поміж інших хотілося б зазначити відповіді наступного змісту: «Я — мамина донечка», «Я ще не знаю хто я, але мама називає мене сонечком», «Я — єдиний син». Приємно знати, що у такому віці діти невіддільно поєднані зі своїми родинами, а самовизначення ґрунтується на родинних зв'язках. Водночас, із плином часу такі зв'язки руйнуються, з'являється так звана проблема поколінь...

Респонденти іноді окреслювали себе через рольову діяльність: «Я — учень», «Я — школярка», «Я — гімназистка». Або, дивлячись крізь призму майбуття, намагалися прогадати свою майбутню професію, зазначаючи у відповіді: «Я — майбутній модельєр», «Я — лікар у майбутньому» тощо.

Велику кількість склали відповіді номінативного характеру: «Я — Волошина Катя», «Я — Цан Сергій»... Дійсно, діти виділяють з-поміж своїх характеристик власне ім'я, прізвище, адже саме через кличке звертання вони, в першу чергу, називають одне одного.

Незважаючи на те, що дитяча уява досить непередбачувана, у подібних глобальних питаннях вона схильна проявлятися досить стандартно. По-друге, діти іноді говорять те, що, на їхню думку, хочуть почути дорослі; вони навіть бояться висловити те, що їм в першу чергу спало на розум. По-третє, в дітей віком 10—11 років ще не до кінця сформована особистість, часто в їхніх словах відчутна наївність і недоторканість.

Тож, що відповідали на питання: «Хто я?» представники другої групи віком 18—19 років? Особисто мене вразила фраза: «Я — ніхто... поки...». Три крапки у кінці відповіді змушують задуматися. Поняття «бути КИМОСЬ» досить багатогранне. Не відомо з якого саме боку була окреслена дана відповідь: студент можливо вважає, що поки він залежний у матеріальному розумінні від своїх батьків, поки не здатен сам себе утримувати, поки не працює тощо, то не може сказати, що він чогось досягнув, став «КИМОСЬ». А може опитуваний навпаки розуміє це поняття духовно, або відповідь дійсно є авторською, позначеною подвійними смислами.

Багато анкетованих назвали себе особами. На мій погляд, людина постає перед нами саме як особа через усвідомлення слухних чи хибних шляхів її потрактування людини, оцінку не власних вчинків. Бути особою — не власність, а завдання, відповідальне завдання. Тому таке визначення себе повинне бути досить свідомим.

Респонденти-романтики не могли не зазначити, що вони кохають і є коханими. Справді чистоту любові неможливо забруднити нічим. Взаємна вона окрилює, возвеличує, дає натхнення, дарує радість і сміх.

Самозакоханими виявились фрази: «Я — Всесвіт», «Я — все». Хоча я вважаю, що дійсно немає ідентичних людей і коли вмирає людина- гине цілий світ ідей, думок, принципів, вчинків, але вважати себе Всесвітом може відображати дещо принизливе ставлення до оточуючих.

Гіпотетично я припускала, що отримаю багато відповідей: «Я — людина». Та насправді їх виявилось не так багато. До того ж, ніхто не написав «людина» з великої літери. З біологічної точки зору людьми ми є всі..., а от стати Людиною означає жити за моральними принципами, досягнути певних цінних здобутків власноруч, залишити гідний слід по собі. До цього люди йдуть усе життя, виконуючи своє покликання, здобуваючи себе. Але дійсно Людиною може стати той, хто будучи достойним такого величного звання, ніколи себе так не охарактеризує.

Основна частина відповідей представників третьої групи склала фрази, що характеризували певну професійну приналежність. В час матеріальних цінностей для дорослих самодостатніх

людей найважливішим є їх робота. Багато визнало себе особами, громадянами. Було кілька відповідей типу: «Не знаю», «А яка різниця?»... Причина таких висловлювань могла бути досить буденна, зумовлена настроєм, втомую тощо. А можливо ці відповіді відображають усвідомлення безвихідності буття, розчарування?

Представники четвертої групи переважно обмежилися поняттям «пенсіонер». Біологічний вік для людей має важливе значення, але пенсіонери часто підсвідомо нав'язують собі почуття, притаманні особам похилого віку. Слід виділити певний релігійний характер фраз, типу: «Я — простий смертний», «Я — від Бога», «Я — християнка. Відчуваючи прихід «біологічного кінця», люди шукають прощення у каятті, у молитвах, у вірі.

В природі все закономірне і поступове. Поняття ідентичності теж не може існувати незмінно і безпосередньо залежить від віку особи, стану її свідомості, духовних принципів, цілей, ціннісних орієнтирів та уявлень про майбутнє.

О. О. Зубрицький (ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

ІНТЕРНЕТ-СИСТЕМИ НА ФОНДОВИХ БІРЖАХ

Розвиток та розповсюдження новітніх технологій сприяв спрощенню інвестиційної діяльності для різних компаній, а також поширенню он-лайн доступів до торгів. Метою даної доповіді є розкриття процесу торгівлі на фондових біржах через Інтернет з використанням систем електронного доступу на фондовий ринок та інформаційно-торгових систем.

Сьогодні існує 4 способи отримання прямого електронного доступу на фондовий ринок: **SuperDot**, **SelectNet**, **ECNs** і **SOES**. Система **SuperDot** використовується виключно для торгівлі акціями, що котируються на біржі. Системи **SelectNet** і **SOES** використовуються виключно для виходу на ринок **Nasdaq**. **ECNs** також головним чином використовуються для отримання доступу на ринок **Nasdaq**, але через деякі торгові мережі можна брати участь і в торгівлі біржовими акціями. Останні технологічні досягнення зробили можливим отримання доступу до цих систем через термінали он-лайн введення ордерів (online order entry terminal), які пов'язані з комп'ютерними мережами, або через Інтернет.

SuperDot — система електронного доступу на біржові ринки, через яку сьогодні здійснюється більше 80% операцій з акціями, якими торгують на **NYSE**. Ця система може одноразово обробля-

ти ордери кількістю до 99999 акцій. SuperDot — електронна система доставки ордерів, яка зв'язує брокера, що є членом біржі, з спеціалістом, який може швидко виконати ордер і вислати звітність. Біржовий спеціаліст уручну «зістиковує» ордери, виконує їх, використовуючи свої резерви цінних паперів, або заносить їх у книгу ліміт-ордерів. Книга ліміт-ордерів дозволяє спеціалісту організувати обробку ордерів так, щоб забезпечити їх швидке виконання при виникненні відповідних ринкових умов. Дана система істотно підвищила ефективність біржових ринків і дала можливість виконувати ордери швидко і дешево. У нормальних ринкових умовах виконання ордера звичайно займає кілька секунд, коли ж на ринку складається складна обстановка, процес виконання може затягнутися на хвилини.

Багато трейдерів всього світу користуються послугами міжнародних інформаційних систем аналізу ринків і отримання найновішої інформації, що надають свої послуги на комерційній основі. Ці організації також створюють і розповсюджують пакети прикладних програм для он-лайн трейдингу. Серед них можна виділити декілька найбільш розповсюджених в усьому світі. Так, інформаційна організація «Reuters» є світовим лідером у галузі надання новин, фінансової інформації та засобів технічного аналізу. Серед інших, менш поширених на території країн СНД, варто назвати інформаційні системи BlackWood, DowJones Telerate, Bloomberg, Tenfore, DBC та CQG. У доповіді більш детально розглядається пакет прикладних програм для аналізу даних та проведення торгових операцій на фондових ринках BlackWood.

О. Д. Єліна, Ю. Г. Корчагіна (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

РОЗРАХУНКИ КУРСУ ВАЛЮТ З ВИКОРИСТАННЯМ ПОСЛІДОВНОСТІ ФІБОНАЧЧІ

Обмінний курс національної валюти до вільно конвертованої (наприклад, гривні до долара) є одним з найважливіших макропоказників економіки держави. Його стабільність в Україні, що забезпечувалося зусиллями Національного банку, сприяла окрім низки позитивних факторів високій доларизації суспільства (35% у середині 2005 р.). В умовах прискорених темпів інфляції і різкого уповільнення зростання економіки коливання обмінного курсу

можуть призвести до непередбачуваних наслідків [1, 2]. Варто навчитися вірогідно прогнозувати курс гривні до долара для упередження можливого негативного сценарію економічних подій.

Нижче (табл. 1) наводяться результати числового моделювання обмінного курсу гривня/долар з використанням модифікацій послідовності Фібоначчі [3], запропонованих доц. Ю.В. Колядою, а саме:

$U_{n+1} = (U_{n-1} + U_n)/2$ — середнє значення класичної послідовності Фібоначчі;

$U'_{2n+1} = (U'_{2n-1} + U'_{2n-3})/2$, де $n = 2, 3, \dots$, — середнє значення членів послідовності Фібоначчі з непарними номерами (верхній індекс prime);

$U''_{2n+2} = (U''_{2n} + U''_{2n-2})/2$, де $n = 1, 2, \dots$, — середнє значення членів послідовності Фібоначчі з парними номерами (верхній індекс prime2).

На рис. 1 графічно відтворено результати числових розрахунків курсу гривня/долар на прикладі 1998 р. — найгіршого з точки зору коливань обміну, співставляючи з реальним процесом. Між іншим, 2006 р. у вказаному сенсі найкращий, що абсолютно точно відтворюється розрахунками.

Практично крива реального процесу обміну відтворюється результатами числового моделювання, але із запізненням (зсувом по фазі). Дещо несподіване розташування кривих моделювання, що відповідають парним U''_{2n+2} і непарним U'_{2n+1} значенням членів модифікованої послідовності Фібоначчі.

Таблиця 1

РОЗРАХУНКИ ЗА ДОПОМОГОЮ МОДИФІКОВАНОЇ ПОСЛІДОВНОСТІ ФІБОНАЧЧІ

Міс., рік	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
1996	182,8	188,10	189,15	187,27	184,19	181,98	178,08	176,00	176,00	177,48	185,92	188,39
1997	189,14	184,36	183,71	184,79	184,28	185,78	185,70	185,60	186,06	187,13	187,94	189,50
1998	190,91	195,66	203,40	203,99	204,95	205,89	210,26	218,32	278,50	342,16	342,71	342,70
1999	342,70	347,09	377,28	393,37	392,35	394,96	400,44	446,05	445,59	446,73	463,06	506,91
2000	538,11	554,31	546,80	542,28	540,41	543,60	543,86	543,85	543,90	543,87	543,71	543,58
2001	543,31	542,96	542,14	541,82	541,37	540,12	537,11	534,67	533,90	531,03	528,73	529,43
2002	531,26	532,10	532,23	532,74	532,79	532,93	532,88	532,91	532,95	532,96	533,04	533,16
2003	533,27	533,39	533,45	533,41	533,32	533,30	533,21	533,17	533,16	533,17	533,20	533,18
2004	533,12	533,06	532,95	532,90	532,74	532,20	531,81	531,36	530,97	530,69	530,63	530,60
2005	530,46	530,00	529,20	519,20	505,00	505,48	505,32	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00
2006	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00

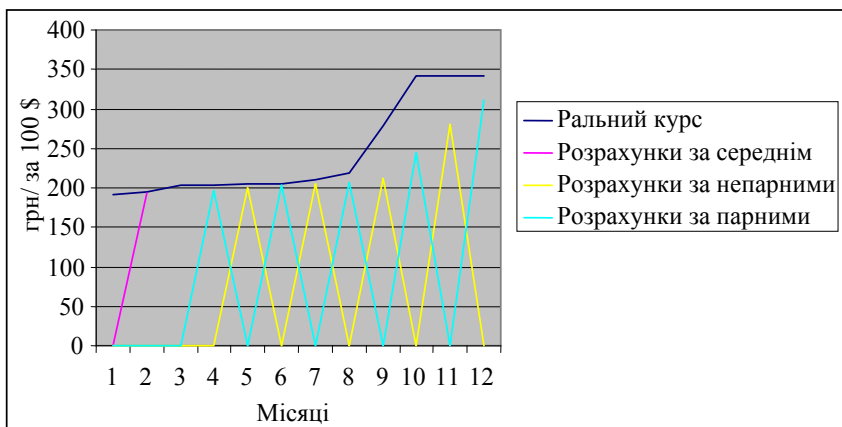


Рис. 1. Курс валют у 1998 році в Україні

Фінансова криза 1998 р. є відлунням дефолту в Південно-Східній Азії: катаклізми світових ринків впливають на економіку України. Їй притаманна повторюваність реформаторських кроків Росії із затримкою в один-два роки.

Коливання валютного курсу гривня/долар впливає на економіку держави. Щоб бути чутливим до коливань курсу і належним чином реагувати, тобто уникнути ризиків системного характеру, треба здійснювати моделювання курсу валют, інструментом якого можуть виступати модифіковані послідовності Фібоначчі.

Література

1. Михайличенко М. Курсом по зростанню // *Контракти*. — 2005. — №39. — 26 вересня.
2. Бігдай В., Блінов А., Блінов О. Чи може повторитися економічна криза 1998 року // *Інформ. бюлетень Міжнарод. центру перспектив. досліджень*.
3. Вороб'єв Н.Н. Числа Фібоначчі: Популярні лекції по математикі, вып. 39. — М.: Наука, 1978.

О. В. Іщенко (фінансово-економічний ф-т, V курс)

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В Україні, як і в більшості європейських країн, банки є провідними кредитними установами, у т. ч. у сфері залучення грошових коштів на депозитні рахунки від фізичних осіб. Обов'язок забезпечення фінансової стабільності країни, підтримка високого рівня довіри з боку населення найчастіше покладається на систему страхування депозитів (далі — ССД).

Проблема стійкості банків виникла ще на ранніх етапах розвитку банківської справи. Так, вирішальне значення для формування системи захисту вкладів у США під час «великої депресії» мало створення на початку 1934 року Федеральної корпорації страхування депозитів [2, с.31].

Світова фінансова криза кінця 90-х років виявила слабкі місця у банківських системах ряду постсоціалістичних країн. За десять місяців економічної кризи (із січня 1996 року) в Болгарії збанкрутіло 17 банків, що формували 25% активів фінансового сектору. Серед шляхів подолання цієї кризи — створення системи обов'язкового гарантування вкладів [3, с.18]. До світової практики страхування депозитів у 1996 році приєдналися Литва та Румунія, 1997 році — Хорватія, 1998 році — Латвія [2, с.41].

В Україні остаточне рішення стосовно механізму гарантування вкладів було реалізоване Указом Президента України «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб — вкладників комерційних банків України» (10 вересня 1998 року №996/98). Система гарантування вкладів населення в Україні покликана забезпечити реалізацію трьох найважливіших цілей: забезпечення стійкості банківської системи та високої норми нагромадження; соціального захисту вкладників. Для досягнення зазначених цілей Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (далі — Фонд) виконує широкий набір функцій: «загальна каса» («*pay-box*»), інформативну, стимулюючу та контрольну. Фонд також наділений наглядовими повноваженнями з метою аналізу фінансового стану банків, виявлення ризиків у їх діяльності для вкладників.

Законодавство України у сфері страхування депозитів передбачає обов'язкове членство банківських установ у Фонді (крім Ощадбанку). За станом на 1 січня 2007 року кількість банків — учасників Фонду становила 163, а тимчасових — 3. За роки існування Фонду гарантована сума відшкодування за вкладами під-

вищувалася дев'ять разів: від 500 грн у 1998 році до 25000 грн у 2007 році [www.fg.org.ua].

В Україні за основу формування ресурсів Фонду прийнято метод авансового фінансування. Згідно з діючим законодавством, каналами фінансування Фонду є: початковий, регулярні та спеціальні збори з банків — учасників (тимчасових учасників) Фонду; кошти, внесені Національним банком України в розмірі 20 млн грн.; доходи, одержані від інвестування коштів Фонду в ОВДП; пеня, яку сплачують банки за несвоєчасне або неповне перерахування зборів до Фонду тощо [1, стаття 21]. За станом на 1 січня 2007 року сума коштів Фонду становила 867 млн грн [www.fg.org.ua].

За роки функціонування системи страхування вкладів в Україні 246666 вкладники фактично отримали майже 214 млн грн. гарантованих виплат за рахунок коштів Фонду по десяти збанкрутованим банкам.

Кількість вкладників — фізичних осіб у банках України (не враховуючи Ощадбанк) за станом на 1 січня 2007 року збільшилася до 24,2 млн осіб, а розмір їх заощаджень — до 100,4 млрд грн. Середній розмір вкладу становить 4142,6 грн, 97,12% вкладників — фізичних осіб мають вклади до 25000 грн.

Цікавим є наступний підрахунок: фінансовий механізм Фонду теоретично дозволяє кожному вкладнику за станом на 1 березня 2007 року зберігати 4175000 грн (25000 грн гарантована сума відшкодування на 167 банків — учасників Фонду). Звичайно, більше половини банків України формують IV групу малих банків і мають регіональне значення. Пересічний громадянин не має змоги розмістити в усіх банках свої заощадження. Але на початку 2007 року до I групи найкрупніших банків входило 15 фінансових установ з розвинутою філіальною мережею, у т. ч. Ощадбанк. Отже, будь-яка фізична особа може без проблем зберігати мінімум 350 тис. грн, розмістивши їх лише у 14 найкрупніших банках України, що є учасниками Фонду, використавши принцип диверсифікації.

Питання розвитку системи гарантування вкладів включає широкий спектр напрямів удосконалення. Зокрема, доцільним є вивчення зарубіжного досвіду щодо фінансування ССД. Важливим є розширення об'єктів інвестування коштів Фонду. Запровадження системи диференційованих внесків створить потужний стимул для підвищення менеджменту банківських установ. Сьогодні подібні схеми вже існують в 14 країнах світу. Актуальним залишається питання прийняття рішення про участь у Фонді Ощадбанку. Суттєво наблизить вітчизняну систему страхування депозитів

до європейських стандартів врегулювання обставин, за яких розпочинається виплата відшкодувань вкладникам банків, що ліквідуються.

Щоденна робота Фонду спрямована на формування громадської думки у напрямі: заощадження у банківській установі є нормою і для українського суспільства, оскільки — це престижно і надійно.

Література

1. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» №2740-III від 20 вересня 2001 року.

2. Система гарантування вкладів в Україні: Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук Т.С. Смовженко. — Львів: Львівський банківський інститут НБУ, 2004. — 255 с.

3. *Огієнко В., Раєвська Т.* Досвід захисту вкладів у Болгарії // Вісник НБУ. — 2006. — №4. — С.17—21.

4. *Шелудько Н.* Система страхування вкладників в Україні: проблеми і перспективи // Економіка України. — 2002. — №8. — С.20—25.

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

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Забезпечення економічного зростання (ЕЗ) є найважливішою метою уряду будь-якої держави, в тому числі, і сучасної України. Не дивлячись на зростання економіки протягом останніх років, за показником ВВП на душу населення наша країна посідає лише 115 місце, що нижче за середньосвітовий рівень. Значною мірою така відсталість пояснюється відсутністю у вітчизняній науці чіткої концепції ЕЗ. Актуальність та практична значущість даної роботи полягає в спробі розробити ефективну модель ЕЗ для економіки України, використовуючи моделі економічного розвитку в інших країнах світу.

Однією з найвідоміших моделей інвестиційного стимулювання ЕЗ є модель Харрода-Домара, за якою темп ЕЗ визначається нормою заощаджень та коефіцієнтом акселератора. Ця модель витримала чисельні емпіричні перевірки (дод. 1), хоча має окремі недоліки.

На мою думку, найбільш вдалою для формування урядової політики є модифікована модель Харрода-Домара, яка ілюструє

пряму залежність між часткою *прямих іноземних інвестицій* (ПІ) та темпом ЕЗ: $\lambda = sb + m(b^* - sb)$. Причому помітніший вплив на економічний розвиток іноземні інвестиції справляють саме у країнах, що розвиваються (дод. 2).

Однак, як показали дослідження, після досягнення часткою ПІ певного рівня відбувається зниження темпів ЕЗ. У розвинутих країнах оптимальна частка ПІ становить 10—20% від загального обсягу інвестицій, а для країн, що розвиваються, перевищення ПІ 2%-го рівня вже призводить до гальмування темпів ЕЗ. Це цілком природно, враховуючи низький рівень розвитку інфраструктури ринку даних країн, освіти, Інтернет-технологій тощо. Цінність моделі мультиплікатора-акселератора полягає в тому, що вона дозволяє виявити рівень ПІ, який максимізує темпи ЕЗ.

Безумовно, інвестиційне стимулювання ЕЗ шляхом активізації як внутрішніх, так і зовнішніх капіталовкладень не є достатньою умовою для забезпечення належного рівня життя. Вирішальну роль в ефективності будь-яких моделей ЕЗ відіграють інституційні чинники, такі як ступінь диференціації доходів населення, рівень розвитку людського потенціалу та економічна політика держави.

Хоча прийнято вважати, що значна диференціація доходів населення знижує сукупний попит, породжує недовіру до влади та однозначно гальмує зростання ВВП, емпіричні дані, отримані в результаті дослідження понад 100 країн, свідчать про те, що диференціація доходів може надавати стимули для економічного розвитку. Такий зв'язок яскраво виражений в постсоціалістичних країнах (дод. 3), що пояснюється процесами первісного нагромадження капіталу. У розвинутих країнах висока майнова диференціація знижує темпи ЕЗ на 0,3—0,4 в. п. на кожен 1% приросту коефіцієнта Джині. Причому така від'ємна залежність є стабільною (дод. 4).

Вагомим інституційним чинником ЕЗ є інвестиції в людський капітал. За даними дослідження країн-членів ОЕСР, збільшення витрат на освіту на 1% призводить до прискорення темпів ЕЗ на 6,63% (дод. 5). Обмеженість доступу до інформаційних мереж унеможливорює швидке зростання рівня життя населення, збільшення ж частки цих послуг у доданій вартості на 5% призводить до додаткового зростання реального ВВП на 0,5%.

Негативний вплив на економічний розвиток має надмірне державне регулювання, оскільки воно супроводжується корупцією, розростанням бюрократичного апарату та неефективним перерозподілом бюджетних коштів. Дослідження показали, що

в країнах з середнім рівнем доходів оптимальний розмір державних витрат має становити 16,7% від ВВП (т.С). А крива Лаффера показує (дод. 6), що за таких умов бюджетні надходження продовжують зростати, але максимізуються, коли темпи зростання ВВП стають нульовими (т.Е). Таким чином, уряд має робити вибір між максимізацією ресурсів і максимізацією темпів економічного зростання.

Проведений аналіз показує, що використання моделей ЕЗ в інших країнах у більшості випадків давало позитивні результати. Чи може бути ефективним застосування моделей в економіці України? Модель Харрода-Домара досить близько описує вплив приросту інвестицій на темпи ЕЗ (дод. 7). Додатковий приплив ПІІ в економіку України призводить до зменшення темпів ЕЗ (дод.8), що обумовлено нераціональною галузевою структурою ПІІ та їх надлишковим обсягом. Розрахунки показують, що оптимальне значення частки ПІІ для України становить близько 36%. Більша залежність економіки від ПІІ за умов низького рівня монетизації може суттєво дестабілізувати економічну ситуацію.

Окремої уваги заслуговують масштаби державного втручання в економіку. В Україні дії влади істотно скорочують можливість зростання реального ВВП. За результатами аналізу збільшення частки державних витрат у ВВП на 1% призводить до майже 2-го % зниження темпів ЕЗ (дод. 9). Виходячи з результатів попередніх досліджень, слід скоротити частку перерозподілу ВВП через бюджет до 20%, це дозволить досягти 15% темпу ЕЗ в Україні.

Ще одним чинником ЕЗ є розвиток людського потенціалу. Найбільший вплив на ЕЗ справляє рівень здобуття вищої освіти (дод. 10).

На основі проведеного аналізу можна побудувати комплексну модель ЕЗ для України:

$$\lambda = 13,81 + 2,27 * \ln(E_x - I_m) + 378,05 * m - 619,20 * m^2 - - 0,0535 * E + 0,0000169 * E^2 - 1,4556401 * G,$$

де λ — темп економічного зростання, m — доля ПІІ, E — витрати на освіту, G — частка урядових витрат у ВВП.

Найефективнішими є заходи щодо ПІІ та скорочення урядових витрат. Вони забезпечують у середньому відповідно 40 та 30% абсолютного приросту темпів ЕЗ у країні (дод. 11). У той же час, як видно з дод. 12, відхилення частки ПІІ від оптимального рівня за період з 1997 по 2000 рр. знизило темп ЕЗ на 11,43%. Тактика

скорочення урядових видатків протягом 1996—1999 рр. (з 42% до 27% від ВВП) мала, навпаки, позитивні наслідки. Проте, подальше розширення державного втручання в економіку є недоцільним і створює перешкоди для прискорення ЕЗ.

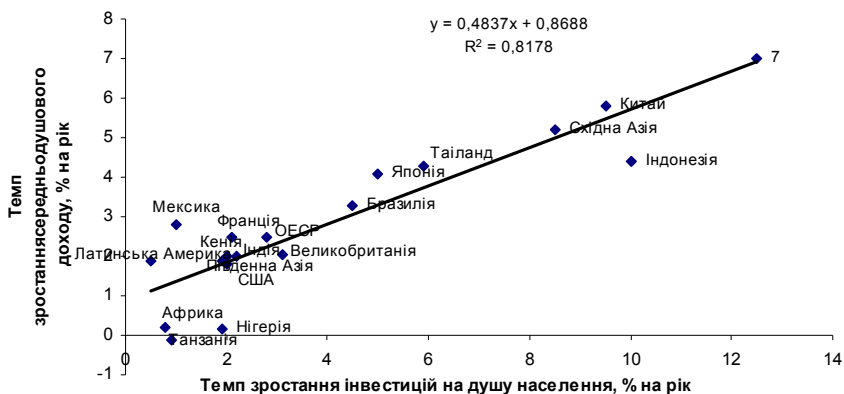
Таким чином, аналіз застосування моделей ЕЗ у практиці України дає можливість виявити допущені помилки в економічній політиці держави та попередити їх у майбутньому. Якщо Україні найближчим часом вдасться сформувавши тверду політику відносно ПП, підтримувати позитивне сальдо зовнішньої торгівлі на рівні 10000 млн грн, знизити частку державних витрат до 20%, то, за підрахунками, темп ЕЗ у довгостроковій перспективі становитиме близько 19%. Досягнення таких економічних показників є цілком реальним, хоча й потребуватиме проведення низки економічних реформ. Але є всі підстави вважати, що Україна впорається з цим завданням.

Література

1. *Нуреев Р. М.* Теории развития. — С. 200.
2. *Мировая экономика и международные отношения.* — 2002. — №1. — С. 57; № 10. — С. 21—25.
3. *Вопросы экономики.* — 2002. — № 9. — С. 34—36.
4. www.ukrstat.gov.ua;
5. www.imf.org;
6. www.worldbank.org;
7. www.oecd.org;
8. www.unctad.org;
9. Власні розрахунки.

Додаток 1

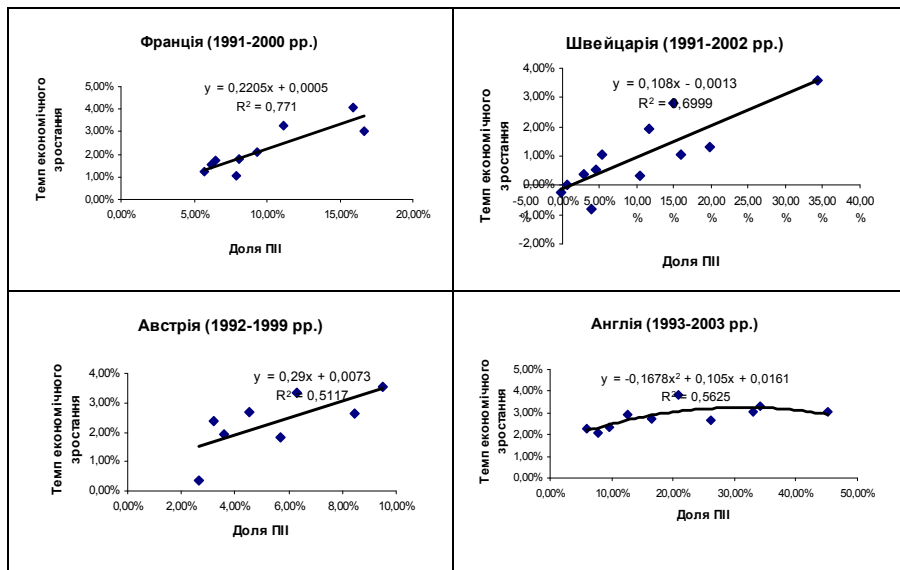
Взаємозв'язок між середньодушовими темпами зростання ВВП і середньодушовими темпами приросту внутрішніх інвестицій у різних країнах (за 1965-1990 рр.)

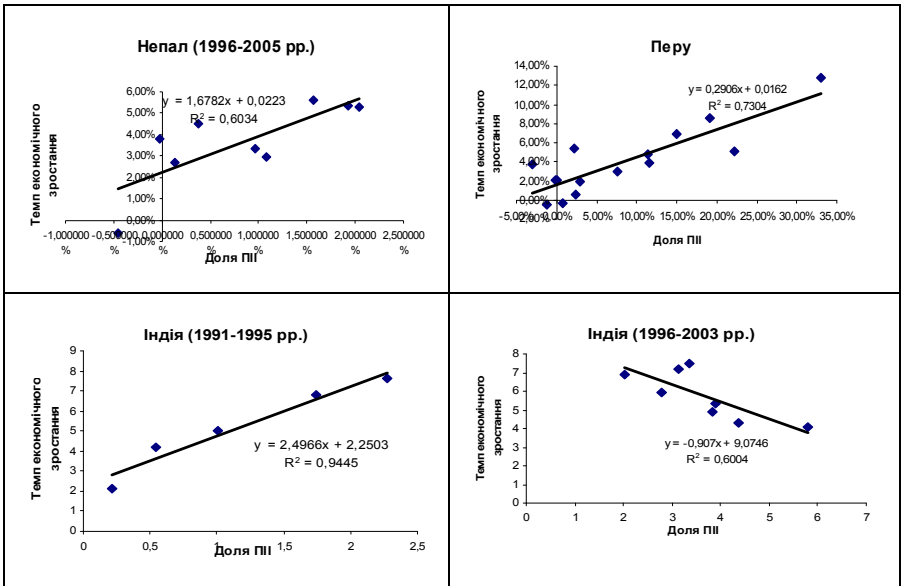


Джерело: Hayami Y. Development Economics: From the Poverty to Wealth of Nations, p. 37.

Додаток 2

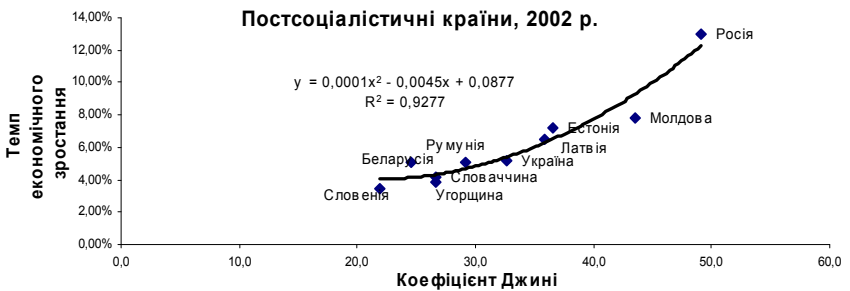
Модифікована модель мультиплікатора-акселератора ПІ





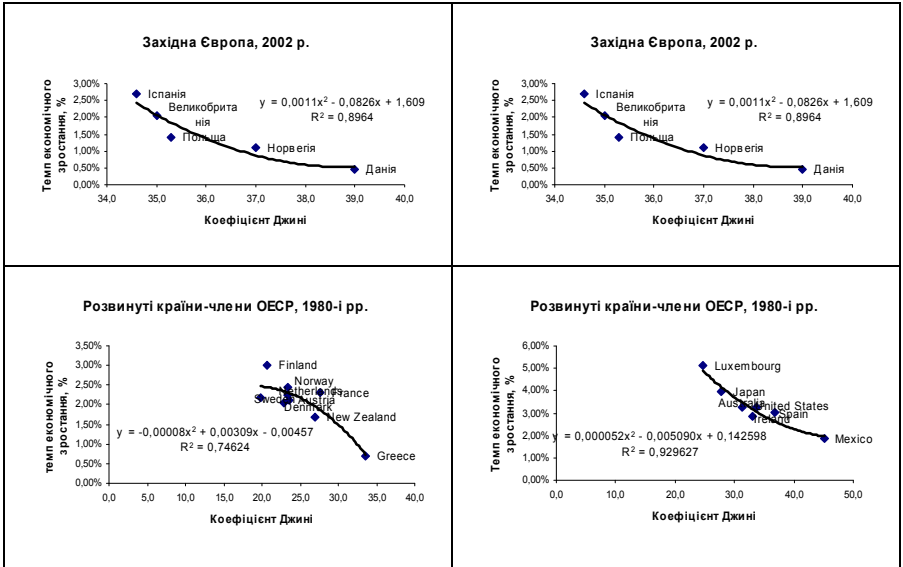
Джерело: www.unctad.org, www.imf.org, www.worldbank.org, Мінфін Перу, власні розрахунки

Додаток 3



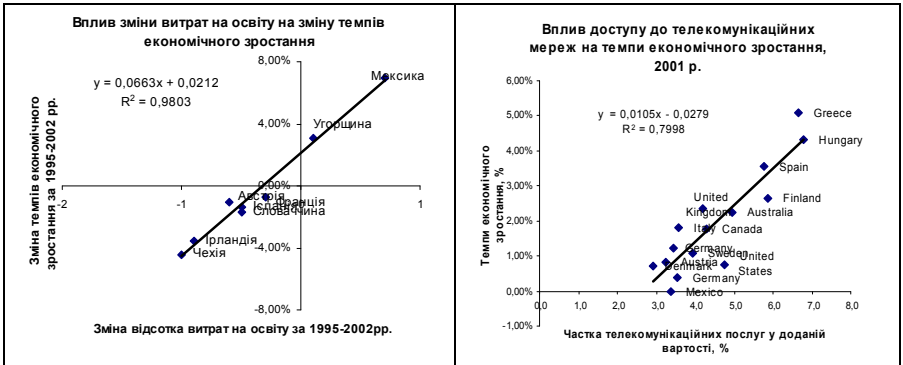
Source: Wikipedia, власні розрахунки

Додаток 4



Source: Wikipedia, OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics — ISBN 92-64-03561-3 — © OECD 2006, власні розрахунки

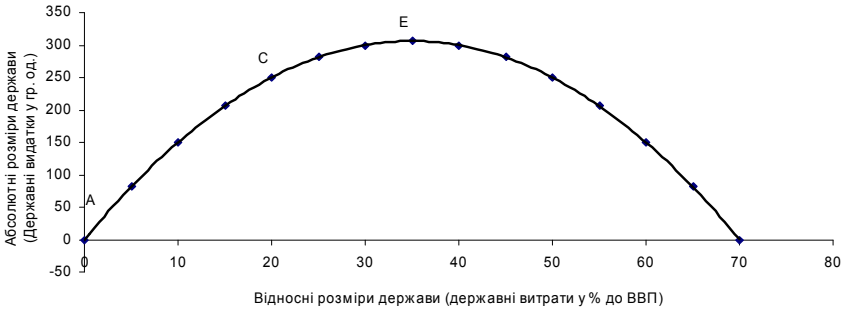
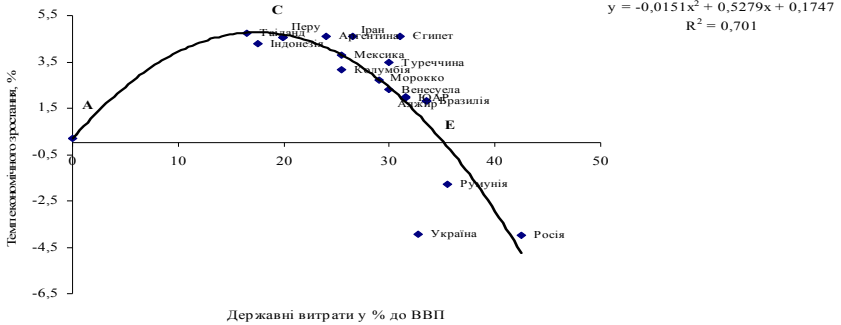
Додаток 5



Source: OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics — ISBN 92-64-03561-3 — © OECD 2006, власні розрахунки

Додаток 6

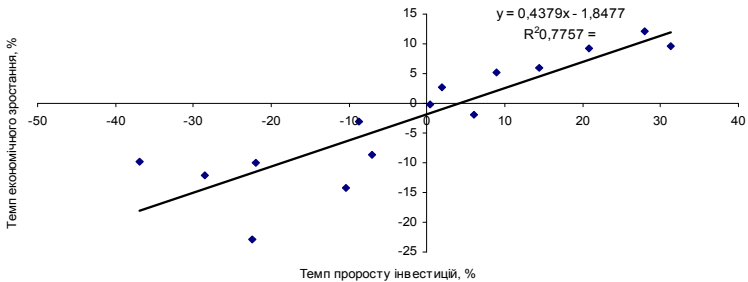
Крива залежності темпів економічного зростання від розмірів держави (в 17 країнах протягом 1990—2000 рр.) і крива Лаффера



Джерело: Мировая экономика и международные отношения. — 2002. — №10. — С. 21—25.

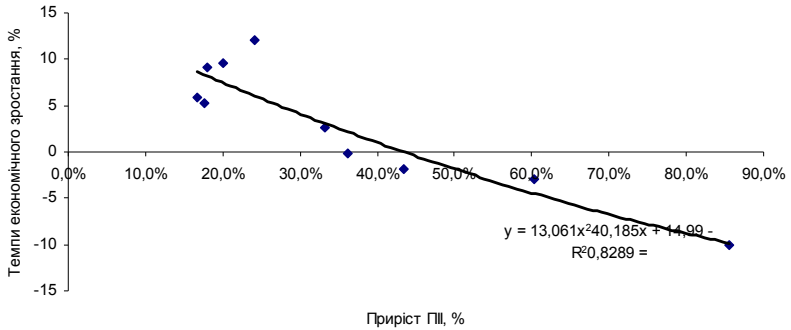
Додаток 7

Вплив темпів зростання інвестицій на приріст реального ВВП протягом 1991-2005 рр.

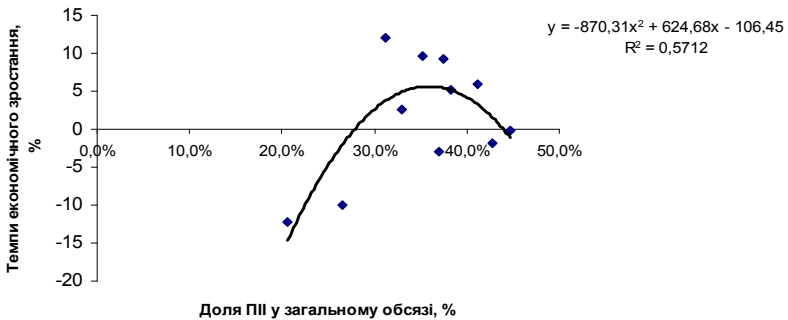


Джерело: Держкомстат, власні розрахунки

Вплив приросту ПІІ на темпи економічного зростання в Україні (1996-2005 рр.)

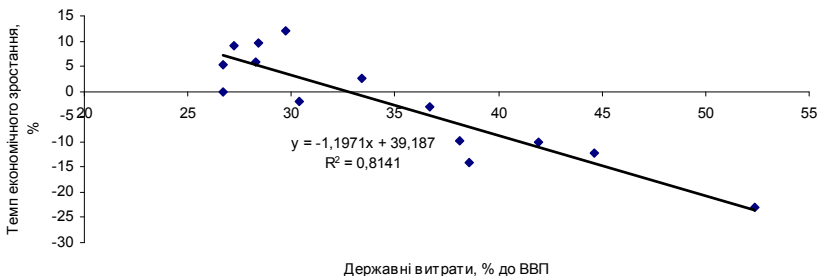


Вплив долі ПІІ на темпи економічного зростання протягом 1994-2005 рр.



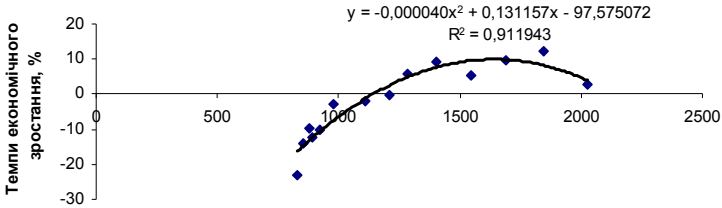
Джерело: Держкомстат, власні розрахунки.

Вплив питомої ваги державних витрат у ВВП на темпи економічного зростання



Джерело: Держкомстат, власні розрахунки.

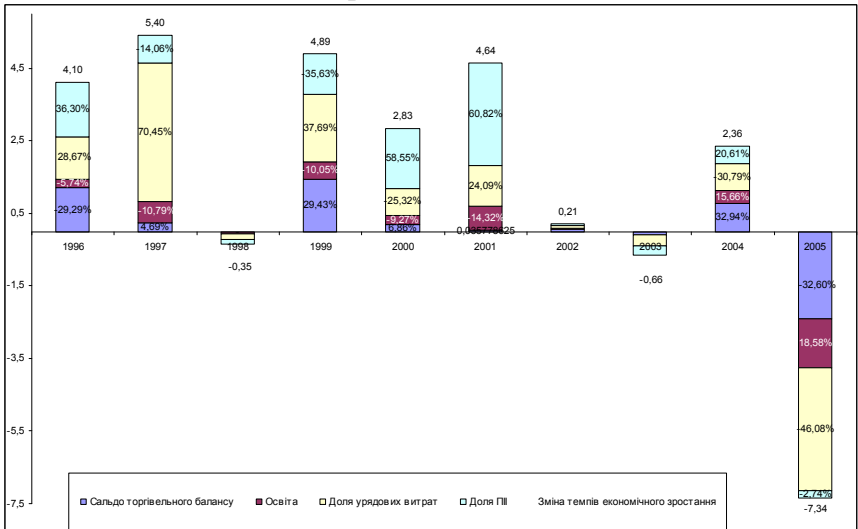
Залежність між кількістю студентів вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації і темпами економічного зростання



Кількість студентів вищій учбових закладів III-IV рівнів акредитації, тис.

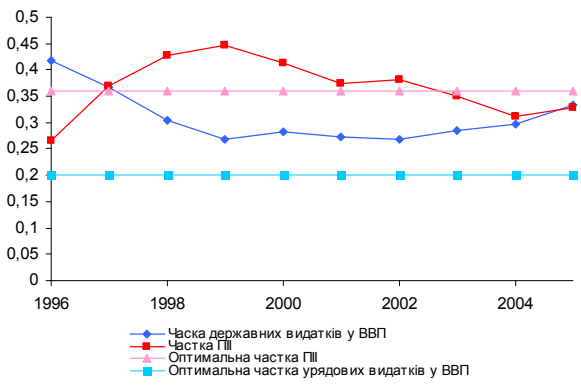
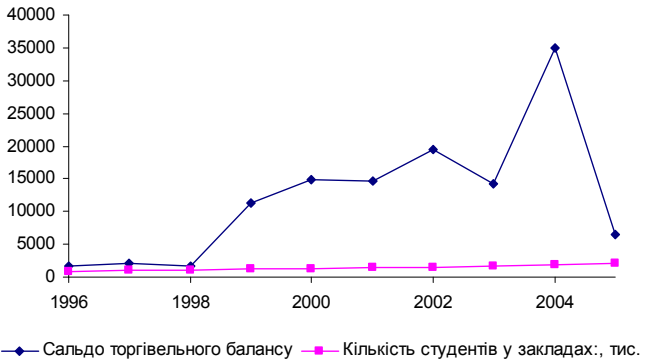
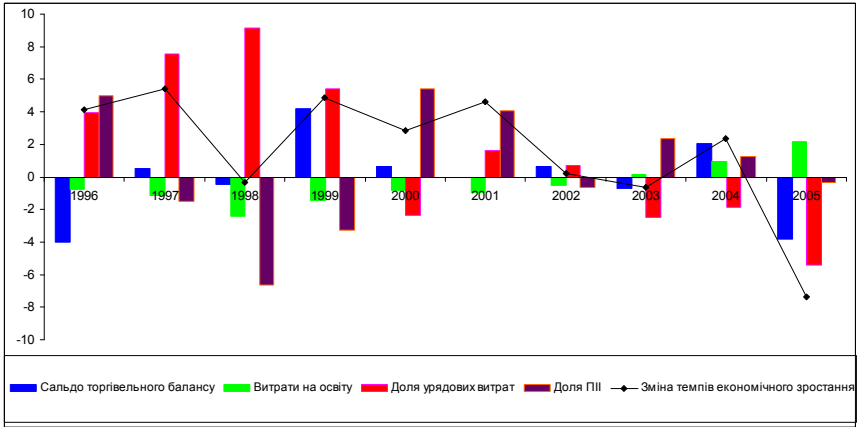
Джерело: Держкомстат, власні розрахунки

Внесок факторів економічного зростання в абсолютну зміну темпів зростання ВВП



Джерело: Держкомстат, власні підрахунки.

Абсолютний внесок факторів у зміну темпів економічного зростання і їхня динаміка



Джерело: Держкомстат, власні підрахунки.

ПЕРЕВАГИ ПЕРВИННОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ (ІРО) ЯК СПОСОБУ ЗАЛУЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Стикаючись із необхідністю залучення стратегічних фінансових ресурсів українські компанії змушені виходити на міжнародні фінансові ринки. Така потреба виникає у зв'язку із недостатнім рівнем розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Найбільш популярними серед українських компаній способами залучення фінансових ресурсів на закордонних фінансових ринках є ІРО та випуск Єврооблігацій. Популярність саме цих видів фінансування здебільшого пояснюється загальною тенденцією сек'юритизації пасивів підприємств та можливістю залучення значних фінансових коштів.

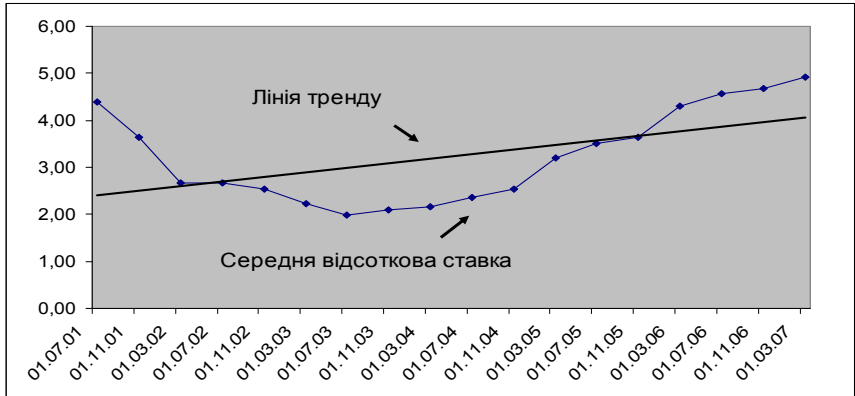
Обираючи між ІРО та Єврооблігаціями менеджмент вітчизняних компаній стає перед проблемою вибору критеріїв для порівняння ефективності залучення коштів. Переслідуючи різні цілі залучення фінансових ресурсів українські компанії мають в своєму арсеналі великий набір переваг та недоліків кожного з названих способів залучення фінансових ресурсів. Проте чи не єдиним універсальним критерієм для порівняння ефективності залучення фінансових ресурсів який нівелює відмінності в специфічних характеристиках, на нашу думку — є співставлення вартості залучення цих фінансових ресурсів.

Основними статтями витрат при залученні фінансових ресурсів шляхом випуску Єврооблігацій є витрати з обслуговування боргу (понад 85%). Для ІРО основними витратами є комісійна винагорода андеррайтера (понад 90%).

Витрати з обслуговування боргу при випуску Єврооблігацій складаються з відсотків які нараховуються на основне тіло боргу. Базою таких розрахунків виступає ринкова вартість грошей, яка насамперед визначається обліковою ставкою центрального банку.

Розмір комісійної винагороди андеррайтера визначається його витратами на проведення розміщення акцій серед інвесторів, тобто залежить від зацікавленості інвесторів у вкладанні вільних коштів в акції. Відомо, що попит інвесторів на акції первинних розміщень зокрема визначається динамікою фондового ринку, а найкращим показником цієї динаміки є провідні фондові індекси.

Отже, зосередимо нашу увагу на порівнянні динаміки провідних світових фондових індексів та облікових ставок центральних банків розвинутих країн (рис. 1).



Джерело: <http://www.imf.org/>

Рис. 1. Аналіз динаміки середньозваженої відсоткової ставки (USA, UK, EU, Libor) [5].

У результаті проведеного графічного аналізу світових фондових ринків (DJIA, DAX, FTSE 100) ми прийшли до наступних висновків. По-перше, світові фондові ринки перебувають в фазі активного зростання, що свідчить про високу зацікавленість інвесторів в акціях первинних розміщень. По-друге, висока зацікавленість інвесторів веде до зниження витрат андеррайтерів.

Як бачимо з рис. 1, тенденція до зростання відсоткових ставок на закордонних фінансових ринках також перебуває в активній фазі, проте, це дає нам підстави вважати, що вартість залучення фінансових ресурсів шляхом випуску Єврооблігацій для українських підприємств буде зростати.

Практика українських компаній з залучення фінансових ресурсів на міжнародних фінансових ринках підтверджує думку про те, що IPO є порівняно дешевшим способом залучення фінансових ресурсів (табл. 1). Найбільш дешевим випуском Єврооблігацій українськими компаніями є розміщення УкрСиббанку у грудні 2006 року з купонною ставкою 7,75%.

Отже, можемо зробити висновок про те, що на даному етапі для українських компаній IPO є найбільш дешевим способом залучення стратегічних фінансових ресурсів.

ІПО УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

	Астарт-Київ	Cardinal Resources LLC	XXI століття	Укрпродукт
Час виходу	серпень 2006 р.	Квітень 2005 р.	грудень 2005 р.	лютий 2005 р.
Майданчик	WSE	AIM	AIM	AIM
Акцій продано	20%	39,70%	37,50%	27,21%
Витрати	8%	6,50%	6,35%	10,25%

Література

1. *Houston, J., James C., Karceski J.* What a Difference a Month Makes: Stock Analyst Valuations Following Initial Public Offerings // University of Florida Working Paper. — 2004.
2. *Ljungqvist, A.P., Wilhelm W.J.* IPO Pricing in the Dot-com Bubble // Journal of Finance. — № 58. — 2003. — P. 723—752.
3. *Smith, R.* Goldman Gave Hot IPO Shares to Top Executives of Its Clients. // Wall Street Journal. — October 3. — A 1. — 2002.
4. <http://bear.cba.ufl.edu/ritter/ipodata.htm>
5. <http://www.imf.org/>

Я. О. Ільєнко (ф-т маркетингу, I курс)

УКРАЇНА ТА РОСІЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОСТОСУНКІВ

Розглядаючи можливі напрями для співпраці України з Росією, зазначимо, що такими є, насамперед, *економічний, соціальний та політичний*. Як у Росії, так і в Україні відчують гостру необхідність у збереженні існуючих і примноженні нових торговельно-економічних зв'язків, виходу на нові ринки збуту. Разом з цим, чи не найважливішим стає питання співіснування паливно-енергетичних комплексів України і РФ, подальшої взаємодії, взаємопроникнення паливно-енергетичних систем двох країн. Шляхи поглиблення співпраці в цій галузі передбачені Програмою економічного співробітництва між Україною і Російською Федерацією на 1998—2007 рр.

Впродовж 1996—2002 рр. Російська Федерація залишається й найбільшим торговим партнером України і імпортером товарів харчової промисловості України. Російські інвестори відіграють досить важливу роль і в такій динамічно зростаючій галузі, як автомобілебудування.

Нажаль, унаслідок відсутності як у вітчизняних, так і в російських політиків відповідної політичної культури, засилля олігархії та крупного капіталу в урядових колах обох країн, економічні зв'язки Росії і України залишаються залежними на сьогодні від політичних інтриг та непорозумінь. Так, звертають на себе увагу щорічні політичні «закиди» Росії щодо України, коли в останні тижні кожного року російські урядовці кидаються в атаку на Україну: то створюючи незрозумілий ажіотаж навколо невідомого мису Тузла, то намагаючись нав'язати Україні сфальсифіковані результати виборів, то відразу майже в п'ять разів підвищують ціни на газ. Після Нового року, втім, щораз доводиться здавати назад.

Одна з причин цих реакцій — імперський синдром укорінений у самому розумінні історії, що вже 300 років безроздільно панує в національній свідомості російського політикуму і викликає характерні комплекси — відторгнення та інфантильну образу.

Досліджуючи питання щодо ставлення сучасної російської влади до України, необхідно відповісти на важливе питання: Україна і Росія — це рівноправні геополітичні партнери або це відносини метрополії і колонії?

У сьогоднішнього російського керівництва є ряд важелів, за допомогою яких «імперія» намагається хоч якось зберегти контроль над «колишнім васалом». Перш за все, це — «національне питання», тобто намагання розіграти «карту» приниження російської мови і росіян у цілому. Так, «не останній» політик Росії Ю. Лужков неодноразово відвідуючи Схід України і Крим, всіляко намагався розпалити громадянське протистояння своїми демагогічними випадками на адресу української влади, висуваючи їй головну вимогу зробити російську мову другою державною. Слід зазначити у даному відношенні, що, не дивлячись на чинник офіційного визнання на сьогодні української мови за єдину державну, більше 70% українського книжкового ринку — це російські книги або книги на російській мові. Ще в більшій мірі це стосується періодичної преси. Тому російська мова як би й не зникає в Україні і, більше того, вона завойовує все більше і більше позицій.

Звичайно ж, лакмусовим папірцем дійсного ставлення РФ до України стали президентські вибори 2004 року з «Помаранчевою революцією». Практично всі як один російські політики, артисти,

актори, співаки заявили про своє місіонерське завдання щодо боротьби з «оранжевою чумою». Варто відмітити, однак, що не все російське суспільство уражене заразою тоталітарного мислення, яке намагаються насадити можновладці. Боротьбу української нації за своє виживання, права і свободу підтримали багато представників опозиційних рухів і партії, і зокрема Гарі Каспаров — один з керівників Комітету-2008 або лідер партії «Яблуко» Григорій Явлінський. Що приємно здивувало, так це — підтримка України з боку російських націоналістів в особі Народної національної партії (лідером якої є відомий у своїх колах діяч Іванов-Сухаревський), у заяві яких звучать досить незвичні, але приємні ноти підтримки українських братів в їхній боротьбі за незалежність.

Щодо інтеграційних процесів, то Україна стоїть на роздоріжжі: йти на Захід, який очолює ЄС, чи, можливо, на Схід, де панує Російська Федерація. Остання нам пропонує вже вкотре вступати до СЕП на незрозумілих і невизначених умовах з невидимою користю для України. ЄС в свою чергу, не поспішає пускати нас у свої обійми, пропонуючи складну і не вигідну для українських можновладців-олігархів програму політичних, соціальних, економічних реформ. Не слід забувати також, що вступ до ЄС майже обов'язково передбачає вступ до НАТО, для чого треба знову ж таки провести реформу ЗСУ. Як наслідок, вкотре українські політичні сили, як той лебідь, рак і щука тягнуть Україну невідомо куди.

Щодо перспектив розвитку взаємовідносин України і Росії у даному плані, то найбільш прийнятним з погляду на вищезазначене слід вважати співробітництво в рамках соціальних, культурних програм та програм бізнесу. Відносно політичної співпраці, то поки в Росії не буде кардинально переглянута концепція щодо України як рівноправного партнера, то ні про яку плідну співпрацю не можна й говорити. Дана російська влада, зважаючи на свою «імперську велич» ніколи не піде на нормальні рівні відносини, і це мають враховувати українські політики, що визначають подальші геополітичні орієнтири України.

Н. Б. Кажук (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ

Перетворення сфери виробництва і глибокі зміни економічних умов господарювання викликають необхідність упровадження не

традиційних для нашої економіки методів відновлення матеріальної бази. На думку багатьох економістів, подоланню промислового спаду може сприяти саме лізинг.

Зношеність основних фондів в Україні за даними 2005 р. становила — 49,3%, що говорить про необхідність оновлення обладнання, що використовується у виробництві та інших галузях народного господарства. Більшість підприємств, у яких зношеність досягла такого, на мою думку, критичного рівня, належить до категорії позичальників за методом оцінки банку — групи В, рідше Б. Відомо, що кредити при мінімальних відсоткових ставках, що склалися на ринку, надають позичальникам категорії А і Б. Лізингові компанії надають об'єкт лізингу в лізинг при рейтингові В без значних вимог щодо документів, що також відлякує позичальників від банків.

Лізингові компанії надають широкий спектр активів у лізинг, серед них легкові автомобілі надавали 87 % лізингових компаній, транспорт для вантажоперевезень — 61%, виробниче обладнання — 41%, транспорт для пасажироперевезень 33% всіх лізингових компаній, сільськогосподарську техніку — 28%, комп'ютерне обладнання — 24%, обладнання для харчової переробки — 22%, поліграфічне обладнання надавали в лізинг 17% лізингових компаній, медичне обладнання — 7 %, що свідчить про різноманітність об'єктів лізингу і можливість задовольнити більшість потреб позичальника в оновленні активів.

Варто відмітити, за даними IFC опитані респонденти надають перевагу фінансуванню за рахунок особистих коштів — 46%, за рахунок банківських кредитів — 25%, коштів партнера — 10%, небанківських позик — 2%, державних фондів — 1% і всього 2% — лізингу, що свідчить про малу обізнаність бізнес-сектору з даним інструментом фінансування.

Лізинг у порівнянні з банківським кредитуванням, незважаючи на більшу вартість, за рахунок нарахування ПДВ по лізинговим операціям, амортизації об'єкта при фінансовому лізингу, віднесення всієї суми платежу на витрати при оперативному лізингу створюють «ефект податкового щита».

До переваг лізингу варто віднести також швидкість отримання рішення по лізингу, невелика кількість документів у порівнянні з банком, гнучкість лізингових компаній, гарантійне обслуговування об'єкта лізингу та його страхування.

Більшість підприємств в Україні, зношеність основних фондів яких досягає критичного рівня належать до рейтингу позичальників В, що зводить до мінімуму шанси отримання кредиту, про-

те дане питання вирішує лізинг, який може надати об'єкт лізингу в користування, причому такі об'єкти лізингу, що можуть забезпечити більшість потреб в основних фондах підприємств. Також лізингові компанії забезпечують страхування та технічне обслуговування об'єкту лізингу, що дає можливість використовувати робочий час не на вирішення проблем, а на пошук шляхів розвитку підприємства.

Література

1. Фінансування бізнесу. (Соціологічне дослідження)
<http://www.leasing.org.ua/ua/bulletin/?pid=175>
2. Операції лізингу та практичні аспекти їх здійснення
http://www.leasing.org.ua/files/documents/Lizing_2_ukr.pdf
3. Стан ринку лізингу в Україні.
http://www.leasing.org.ua/files/Lizing_6_ukr.pdf

В. В. Касюн (кредитно-економічний ф-т, V курс)

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНСЬКИХ БАНКАХ

Прихід іноземних банківських груп на ринок України неминуче спричинить зростання ефективності вітчизняних банків. Поряд з оптимізацією структури уже проданих банків усім іншим гравцям доведеться включитись у конкурентну боротьбу.

На сьогодні частка іноземного капіталу в структурі банківських активів стрімко зростає. Це пов'язано не тільки з активним злиттям та поглинанням вітчизняних банківських груп із транснаціональними банками (ТНБ), але й з активним розвитком цих банків. За даними НБУ, частка іноземного капіталу в структурі банківських активів на сьогодні складає 33% (ще рік тому вона не перевищувала 26%) і продовжує зростати. Спробуємо розібратись, які зміни очікують банки, що потрапили під вплив ТНБ.

Перш за все у банках з іноземним капіталом почнуться трансформаційні процеси, направлені на оптимізацію структури управління, ризик-менеджменту, ІТ, навчання та розвиток персоналу. Особливої уваги ці банки приділятимуть роздрібному (середньому, малому (СМБ) та індивідуальному (ІБ)) бізнесу. Наріжним каменем стане сегментація (розподіл клієнтської бази на однорідні групи) клієнтської бази та використання т. зв. «скорингів» (швидкісна система прийняття рішень) при кредитуванні.

Таблиця 1

**ОСНОВНІ УГОДИ ПОКУПКИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ у 2004—2007 роках ІНО-
ЗЕМНИМИ ФІНАНСОВИМИ ГРУПАМИ**

Назва укр. банку	Назва покупця	Країна покупця	Вартість угоди, млн дол.	Відсоток акцій	Дата угоди	Розрахункова капіталізація на дату укладання угоди, млн дол.
Аваль	Raiffeisen International	Австрія	1028,00	93,5%	Жовтень 2005	1099,47
УкрСиббанк	BNP Paribas Group	Франція	325,00	51%	Грудень 2005	637,25
Мрія	Внешторгбанк	Росія	100,00	100%	Січень 2006	71,43
Індекс-Банк	Credit Agricole S.A. (CALYON)	Франція	260,00	98%	Березень 2006	265,31
Райффайзенбанк Україна	OTP Group	Угорщина	827,00	100%	Червень 2006	827,00
Престиж	Erste Bank	Австрія	104,00	100%	Грудень 2006	69,90
ТАС-Комерцбанк	Swedbank	Швеція	735,00	100%	Лютий 2007	735,00

(За даними журналу «Експерт Україна» №16 від 23.04.07)

Сегментація клієнтської бази буде продиктована необхідністю визначення, до яких клієнтів можна застосувати стандартний підхід (скоринг), оскільки такі клієнти більш дешеві в обслуговуванні, а до яких клієнтів необхідний персональний (tailor — made) підхід. Тож основна маса клієнтів буде обслуговуватись за допомогою максимально автоматизованих процесів і мінімальним відволіканням співробітників від дійсно важливих бізнес-процесів.

Логічним продовженням процесу сегментації стане розвиток скорингів. Це продиктовано необхідністю скорочення часу ухвалення рішення про кредитування, скороченню витрат робочого часу співробітників банку при видачі кредиту, збільшенню ефективності процесу кредитування й кількості видаваних кредитів.

Взагалі банки все більше приваблює сегмент СМБ, це пояснюється тим, що він несе не великий структурний ризик (втрата одного або кількох клієнтів банком практично ніяк не відбивається на його фінансовій стабільності), а також тим, що основна маса населення в розвинутих країнах зайнята саме в сегменті середнього та малого підприємництва, що відкриває необмежені перспективи росту клієнтської бази фізичних осіб.

Скажімо, якщо на підприємстві реалізований зарплатно-картковий проект одного банку, то висока ймовірність того, що й працівники даного підприємства звернуться у банк, що обслуговує їхні картки. Проте робота із СМБ несе багато інших ризиків для банку, тому що відповідно до статистики 30% суб'єктів даного сегмента працюють менше 3 років і тільки 50% — більше 5 років. Додатковим фактором ризику є малий штат, невеликий досвід у керуванні бізнесом.

В обслуговуванні клієнти роздрібного бізнесу більш дорогі та вимагають більших затрат ресурсів. Також робота із роздрібним бізнесом вимагає розробки спеціального програмного забезпечення для співробітників, у якому фіксуються всі контактні дані клієнта, частота контактів із клієнтом, інформація про останні домовленості, інформація про всі продукти споживаних клієнтом, група ризиковості клієнта, інша інформація, історія переговорів по всіх продуктах. Впровадження такого комплексу програмного забезпечення дозволить ефективно працювати із клієнтами по крос-продажам навіть при зміні менеджера. При цьому, співробітник, який дзвонить матиме повне уявлення про клієнта й продукти якими користується клієнт, його зацікавленості в тому або іншому продукті.

Робота по накопиченню такого масиву даних про клієнта вимагатиме щорічного оновлення цілей й інформації про клієнта, що буде потребувати від менеджера додаткового контакту із клієнтом.

У результаті вищеописаних процесів дещо зміниться робота і мережі філій та відділень банків, а саме: приблизно 50% відділень стануть орієнтованими на масовий сегмент клієнтів, 30% «консультативних» й 20% кредитно — орієнтованими. Приблизно 95% транзакцій здійснюватиметься за допомогою Інтернет-банкінгу, а 85% питань і проблем вирішуватиметься за допомогою Колл-Центра.

В результаті вказаних трансформаційних процесів банки отримають:

— істотне збільшення кількості контактів із клієнтами за допомогою таких каналів продажів, як Call-center, інтернет-банкінг (зниження витрат на залучення клієнтів);

— первинне відпрацювання зацікавленості клієнтів буде здійснюватись за допомогою більш дешевих каналів продажів ніж менеджер у відділенні (альтернативні канали продажів, використання асистентів менеджера (більше низькооплачуваних співробітників для менш дохідних операцій)).

На скільки успішними виявляться трансформаційні процеси ми знаємо уже через рік-два, оцінюючи вартість акцій та капіталізацію цих банків.

Література

1. Офіційний сайт НБУ <http://bank.gov.ua/>
2. Журнал «Експерт Україна» №16 від 23.04.07.
3. Аналітична звітність «УкрСиббанку».

Т. А. Кияшко (ф-т інформаційних систем і технологій, V курс)

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ КАПІТАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ З ВРАХУВАННЯМ ВИТРАТ НА РЕКЛАМУ

Для розвитку свого бізнесу та залучення нових клієнтів страхові компанії часто використовують рекламу. Це, з одного боку, інтенсифікує надходження страхових внесків у компанію, а з іншого — збільшує кількість страхових виплат і відволікає частину капіталу на рекламу. Тому природно виникає питання оптимізації діяльності страхової компанії, тобто пошуку оптимального керування витратами на рекламу в кожен момент часу.

В побудові моделі стосовно діяльності страхової компанії усі фонди страхової компанії для зручності об'єднаємо під назвою «капітал». В [2] для опису процесу функціонування страхової компанії запропоновано модель у вигляді системи диференціальних рівнянь, яка характеризує її стан у середньому:

$$\dot{S}(t) = a\lambda_0 + \alpha(\lambda_1 a - 1)\bar{S} + (c\mu_2 - b\mu_1)\bar{k}; \quad \dot{k}(t) = \lambda_0 + \lambda_1 \alpha \bar{S} - \mu \bar{k}; \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \dot{D}\{S(t)\} &= 2\alpha(t)(a\lambda_1 - 1)D\{S(t)\} + \lambda_1 a_2 \alpha(t)M\{S(t)\} + \\ &+ 2(c\mu_2 - b\mu_1)C(S, k) + (c_2\mu_2 + b_2\mu_1)M\{k(t)\} + \lambda_0 a_2, \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \dot{D}\{k(t)\} &= -2\mu D\{k(t)\} + \mu M\{k(t)\} + \lambda_1 \alpha(t)M\{S(t)\} + \\ &+ 2\lambda_1 \alpha(t)C(S, k) + \lambda_0, \end{aligned} \quad (3)$$

$$\dot{C}\{S, k\} = \lambda_1 \alpha(t)D\{S(t)\} + (c\mu_2 - b\mu_1)D\{k(t)\} + \lambda_1 a \alpha(t)M\{S(t)\} +$$

$$+ \lambda_0 a + (\lambda_1 a \alpha(t) - \alpha(t) - \mu) C\{S, k\}, \quad (4)$$

де $M\{S(t)\}$ — середній капітал, $M\{k(t)\}$ — кількість клієнтів, $D\{S(t)\}$ — дисперсія капіталу, $D\{k(t)\}$ — дисперсія кількості клієнтів, $C\{S, k\}$ — коваріація капіталу та кількості клієнтів, $\alpha(t)$ — рівень витрат на рекламу, $0 \leq \alpha(t) \leq \alpha_0$. Щодо інших вхідних параметрів моделі (1)—(4), то більш детально їх описано в [1, 2].

Сутність задачі полягає у наступному: знайти оптимальне керування рівнем витрат на рекламу $\alpha(t)$ у кожен момент часу, яке б максимізувало капітал компанії та мінімізувало відхилення капіталу впродовж мінімального часу проведення рекламної компанії. При цьому керування витратами на рекламу може здійснюватися в певних зазначених межах.

Нехай страхова компанія починає свою роботу в момент часу $t = 0$ і планує провести рекламну програму таким чином, щоб до кінця проміжку $[0, T]$ максимізувати капітал і мінімізувати середньоквадратичне відхилення («розкид») капіталу. Згідно з цим запишемо термінальний критерій оптимальності у вигляді:

$$U = M\{S(T)\} - S_0 / \sqrt{D\{S(T)\}} \Rightarrow \max. \quad (5)$$

Задача 1. Для пошуку розв'язку задачі розділимо проміжок часу $[0, T]$ на три частини: $[0, T_0]$, $[T_0, T_1]$, $[T_1, T]$. Відмітимо, що кожному з проміжків відповідає своє значення $\alpha(t)$. Тобто $\alpha(t)$ — кусково-лінійна функція:

$$\alpha(t) = \begin{cases} 0, & 0 \leq t \leq T_0, \\ \alpha_0, & T_0 \leq t \leq T_1, \\ 0, & T_1 \leq t \leq T. \end{cases}$$

Власне керування реалізується шляхом пошуку моментів включення (T_0) та виключення (T_1) реклами. Величини дисперсії та математичного сподівання капіталу залежать від моментів T_0 і T_1 , у межах яких реклама здійснюється на рівні α_0 . Тобто (5) набуває вигляду:

$$U(T_0, T_1) = M\{S(T)\} - S_0 / \sqrt{D\{S(T)\}} \Rightarrow \max.$$

Задача 2. Рівень витрат на рекламу на проміжку часу $t \in [0, T]$ представлений як вектор $\alpha = \{\alpha_1, \dots, \alpha_N\}$, $\alpha_i \in [0, \alpha_0]$, $i = \overline{1, N}$. Тоді критерій (5) набуває вигляду:

$$U(\alpha) = M\{S(T)\} - S_0 / \sqrt{D\{S(T)\}} \Rightarrow \max.$$

Розглянемо чисельний приклад, використовуючи такі початкові дані:

	S_0	K_0	T	λ_0	λ_1	α_1	μ	μ_1	μ_2	a	b	c
Дані 1	10000	23	24	0.0001	0.05	0.002	0.1	0.1	0.5	10	70	22
Дані 2	10000	10	20	0.0001	0.05	1	0.1	0.1	0.5	10	70	22

Результати розв'язування задач 1 і 2 за різних початкових даних зображено на рис. 1.

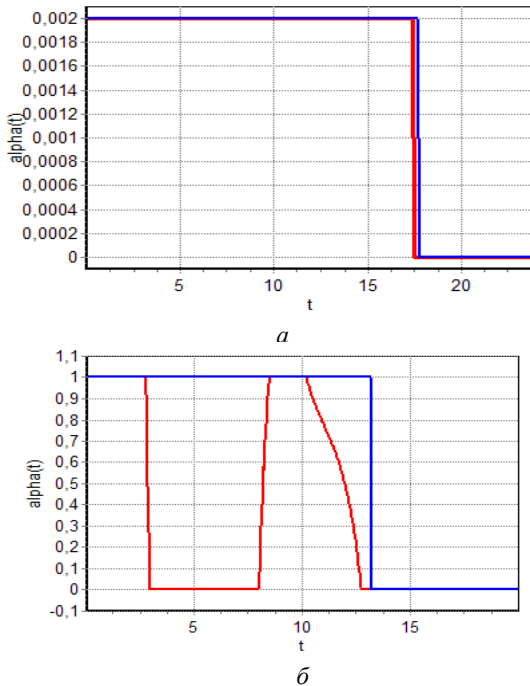


Рис. 1. Графік залежності рівня витрат на рекламу від часу: а) дані задачі 1; б) дані задачі 2

У разі початкових даних задачі 1 стратегії управління рекламною кампанією та відповідні значення критеріїв $U(T_0, T_1) = 2,118551$; $U(\alpha) = 2,118608$ майже не відрізняються на той час, як у разі даних задачі 2 керування рівнем реклами дає ширшу множину розв'язків та більш високе значення цільового критерію $U(\alpha) = 2,237086 > U(T_0, T_1) = 2,148783$.

Таким чином, у роботі досліджено динамічну модель функціонування страхової компанії з урахуванням витрат на рекламу та розглянуто кілька задач, що відображають різні цілі оптимізації. Аналіз результатів показав, що за різних параметрів керування отримані розв'язки можуть по-різному між собою співвідноситися.

Досить цікаві результати можна отримати, якщо задачу управління рекламною кампанією розглядати як багатокритеріальну (трикритеріальну). Але цей підхід може скласти предмет окремого дослідження.

Література

1. *Ахмедова Д.Д., Терпугов А.Ф.* Математическая модель функционирования страховой компании с учетом расходов на рекламу // Изв. вузов. Физика. — 2001. — №1. — С. 25—28.
2. *Ахмедова А. А., Змеев О.А., Терпугов А.Ф.* Оптимизация деятельности страховой компании с учетом расходов на рекламу // Вестник ТГУ. — 2002. — № 275. — С. 181—184.
3. *Верченко П.І.* Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи): Монографія. — К.: КНЕУ, 2006. — 272 с.
4. *Васильев Ф.П.* Методы решения экстремальных задач. Учебное пособие. — М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1981. — 400 с.

К. Є. Ключко (фінансово-економічний ф-т, II курс)

ДУША КИРИЛІВСЬКОГО СОБОРУ

Всім добре відомий вираз вчителя з твору видатного українського письменника Олеса Гончара «Собор»: «Собори душ своїх бережіть, друзі... Собори душ...», а чи замислюємося ми про душу самого собору, про його стан, історію та настрої. Все він бачить та бачив кожного хто приходив до нього і залишав частинку своєї душі. Адже кожен залишає частинку себе у соборі і забирає частинку собору з собою, це відбувається доти, доки ти не станеш одним цілим з ним, і не уявляєш існування один без одного. І коли доля кидає тобі виклик та допомагає знайти свій власний храм, вважається, що тобі пощастило вдвічі. Ось і надалі я буду досліджувати та цікавитись життям одного з храмів Києва, який для мене став майже рідним.

Отже, я запрошую Вас на екскурсію одного з куточків Києва, що на далекій його околиці під назвою Дорогожичі, яка славиться видатною спорудою як Кирилівська церква.

Існує безліч легенд створення Кирилівського храму, які пов'язані навіть з Кирилом Кожум'якою, відомим міфічним київським героєм.

Кам'яна Кирилівська церква входила до фамільного Кирилівського монастиря, який був заснований у 1140 році чернігівським князем Всеволодом Ольговичем. Свій початок культ Св. Кирила та Афанасія бере з XII століття, його започаткувала мати Всеволода і дружина Олега — Феофано Музалон. Всеволод був першим на Русі, хто заснував храм і монастир Св. Кирила, який пізніше отримає своє «бінарне» продовження в Новгороді, до речі в останньому він не зберігся. Це ще раз нам доводить те, що ми є свідками унікального і неповторного явища в історії не тільки Києва, а й усієї Київської Русі.

Кирилівська церква була заміською резиденцією та згодом стала родинною усипальницею для роду Ольговичів. У 1179 р. тут було поховано дружину Всеволода Ольговича — Марію Мстиславівну, а у 1194 р. відбулося поховання великого київського князя — Святослава Всеволодовича, одного з головних героїв давньоруської поеми «Слово о полку Ігоревім».

Кирилівський монастир знав час розквіту та запустіння, особливо під час татаро-монгольської навали. Він був неодноразово спаленим та зруйнованим, а також відновленим. Імена видатних людей, таких як К.К.Острозький, К. Розумовський, Б. Хмельницький, М. Ханенко, І. Мазепа та багатьох інших меценатів закарбувалися в історії монастиря.

У 1748—1760 рр. здійснювалися відбудовчі роботи під керівництвом І. Григоровича-Барського. Тепер вже весь архітектурний ансамбль набув рис українського бароко. Була збудована трьох'ярусна дзвіниця-церква, що потім буде розібраною з метою «соціалістичної реконструкції міста» в 1937р.

У 1786 р. монастир було ліквідовано та передано під «інвалідний дім» за наказом Катерини II. В інтер'єрі церкви весь живопис було наказано забілити вапном.

У 60-ті роки XIX століття Кирилівська церква опиняється у центрі уваги суспільства: священик П. Орловський під шаром вапна відкрив фрагмент фрески. Ці роботи проводилися до 1884 під керівництвом А.В. Прахова. На жаль, для відкриття фресок XII ст. зняли і темперний живопис XVIII ст. в стилі українського бароко. У місцях, де старовинний живопис не зберігся, композиції

були написані заново учнями київської рисувальної школи М. Мурашка: І. Селезньов, М. Клеманов, С. Гайдук, Ф. Зозулін, І. Їжакевич, Х. Платонов, М. Пимоненко та ін. Але справжніми шедеврами є роботи, виконані відомим російським художником М. Врубелем. Він працював над такими відомими роботами, як зображення архангела Гавриїла, композиції «Вхід Господній у Єрусалим», «Надгробний плач», «Зішестя Святого Духа на апостолів» та інші роботи майстра.

Чудовий мармуровий іконостас ХІХ ст. прикрашають чотири ікони, виконані по ескізах А.В. Прахова, М.О. Врубелем, які він написав у Венеції, — Богородиця, Христос, Св. Кирило та Афанасій. Найвиразнішим твором серед них є образ Богородиці з немовлям, ікона написана в кращих традиціях італійського Ренесансу. В бездонних очах цієї крихітної молоді жінки, одягненої в дорогі тканини, стільки страждання і тривоги за долю сина, що вона сприймається як уособлення материнської скорботи. А образ Христа з розкритою книгою у руці з чистими аркушами нашої душі глядача на думку про свою «Tabule rase», яку кожен пише самостійно своїми вчинками і діями. Згідно з християнською іконографією, така книга символізує початок Страшного Суду: в цю книгу впишуться людські діяння, та по них судитимуть рід людський.

Піднявшись вузькими сходами, що розташовані в товщі північної стіни, на другий поверх, де знаходились князівські полати (хори), відчувається велич храму ХІІ ст., так, як її відчували давньоруські князі. Вражає монументальний розпис ХІІ, ХVІІ, ХІХ ст., який створює цілісний живописний ансамбль. Раніше навіть підлога в церкві мала мозаїчний аморалій. Ще однією загадкою цього храму був маленький боковий хідник перед південною апсидою, куди вели сходи в товщі стіни вівтаря.

Кирилівська церква майже повністю зберегла інтер'єр ХІІ ст.

Особливу цінність представляють фрески ХІІ ст. (понад 800 м²). На території колишнього Радянського Союзу це найповніший ансамбль розписів ХІІ ст. Диво цих фресок Кирилівської церкви неможливо утримати в собі, йому затісно в естві споглядача.

Серед фресок — численні фігури пророків, барвисті орнаменти. На стінах і зведеннях нартекса збереглася композиція «Страшний суд», але в цій композиції залишилася лише частина з зображенням раю, сцена пекла ж не збереглася: містична річ — вона подарувала прийдешнім поколінням лише Царство Боже, а пекло щезло зі стіни! І лише в ХІХ ст. під час оновлення храму А.В. Прахов розробив композицію пекла.

У Кирилівському храмі знаходяться композиції XII ст., аналогів яким не існує в жодному з сакральних пам'яток всього візантійсько-балканського кола — це житійний цикл Св. Кирила та Афанасія Александрійських у південній апсиді. Такі зображення, як наприклад фреска «**Ангел, що звиває небо в сувій**» є одним із шедеврів давньоруського живопису. Від живопису XVII ст. зберігся лише монументальний портрет ігумена Кирилівського монастиря Інокентія Монастирського, розташований на південній стіні.

У 1929 році Кирилівську церкву оголосили Державним історико-культурним заповідником, зважаючи на її цінність. А з 1965 Кирилівська церква входить до складу *архітектурно-історичного заповідника «Софія Київська»*. Зараз же Кирилівська церква використовується як музей і відкрита для відвідувачів, в ній проводяться екскурсії. Але вона живе і іншим життям по деяких днях тут правиться служба. Це не поодинокий випадок існування церкви та музею в Києві. Парафіяни не запалюють свічки, а працівники музею постійно дбають про стан артефакту.

У 50-х роках XX століття після реконструкції було зроблене відкриття під церквою знаходяться поховання XVII—XVIII ст. Це підтверджувало згадки авторів про наявність під фундаментами храму підземних ходів.

Архітектура храму символізує образ чуттєвого світу, сотвореного Премудрістю Божою. Храм трактується як символ людини. Кирилівська церква була поштовхом до появи нового архітектурного типу в сакральному будівництві Київської Русі XII ст., свідчить про помітне послаблення візантійського впливу на архітектуру і розвиток національних рис старокиївського і київського християнського мистецтва.

Стародавня архітектура Кирилівської церкви і її чудові настінні розписи роблять цей пам'ятник одним з найцінніших і цікавих музеїв країни. Кирилівський храм запрошує кожного, задля молитви і задля пошуку відповідей на вже поставлені запитання та задля нових запитань, з якими звертається до нас це білокам'яне диво — безцінна пам'ятка, яка є надбанням усього людства. Він вартий уваги і поваги так само, як похилі люди та ще й тому, що він неймовірно цікавий і звісно може кожному дати відповідь на його запитання. Хто шукає, той завжди знайде!

Ось така дивовижна історія цього храму. Але це лише краплина в морі, невелика частина тієї таємниці, яку я намагалася розкрити. Головне, щоб ми не забували ті прості слова «Собори душ своїх бережіть, друзі... Собори душ...», а від себе я додам, щоб

ми не забували ще й про душу самого собору і завжди залишалися Людьми.

P.S. Дорожіть миттю, секундою! Живіть так, щоб встигли залишити слід після себе путящий. Живе не той, хто чадить. Живе — хто іскрить!

Література

1. Марголіна І., Ульяновський В. Київська обитель Святого Кирила. — К.: Либідь, 2005. — 352 с.
2. «Київ. Енциклопедичний довідник» УРЕ, Київ-1981.
3. Марголіна І. Кирилівська церква в історії середньовічного Києва. — К.: ЗАТ «ВПОЛ», 2001. — 208 с.
4. Журнал «Політика і Культура»
5. <http://wek.kiev.ua>, www.interesnij.kiev.ua.

Н. І. Коваленко (фінансово-економічний ф-т, I курс)

ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Нині питання реформування власності в Україні є дуже актуальним, оскільки важливими завданнями суспільства стало підвищення добробуту населення, підвищення ефективності виробництва, створення конкурентних умов, прискорення розвитку вільного підприємства, адаптації економіки до процесів глобалізації світової економіки. На досягнення цих цілей зорієнтовані приватизаційні процеси, що зараз відбуваються в державі. Це свідчить про новий етап розвитку відносин власності. Важливо, щоб в Україні сформувалась думка про приватизацію як необхідну, але не визначальну умову подальшого соціально-економічного розвитку. У зв'язку з цим ринкові перетворення зумовили зміну ролі держави в економіці суспільства. Перехід від державно-планової економіки до ринкової вимагав позбавлення монополії держави на власність, запровадження ринкових інститутів і методів господарювання, розвитку відносин власності.

Державна програма приватизації на 2003—2008 роки визначила такі головні соціально-економічні та політичні цілі:

1. Фундаментальна соціально-економічна ціль: зміна відносин власності на засоби виробництва з метою їх якісного відтворення та ефективного використання.

2. Соціально-політична ціль: створення класу недержавних власників як основи багатоукладної соціально орієнтованої економіки.

3. Економічні цілі приватизації: структурна перебудова економіки, її стабілізація, розвиток конкуренції, залучення іноземних інвестицій.

Більшість великих об'єктів, призначених для приватизації — монополії, що мають для України стратегічне значення. Це пов'язано з привабливістю таких підприємств для іноземних інвесторів, збільшення надходжень до державного бюджету, освоєння світового ринку. В регіональному розрізі приватизація відбувається вкрай нерівномірно, так на Донецьку, Львівську, Дніпропетровську, Харківську та Одеську області і м. Київ припадає майже половина роздержавлених за період 1994—2006 рр.

На сучасному етапі хотілося б розглянути економічні та соціальні шляхи й наслідки реформування різних українських підприємств:

1) Приватизація Маріупольського металургійного заводу (2000 р.) відбулася згідно з прийняттям Верховною Радою України Закону «Про особливості приватизації пакета акцій, що належить державі у статутному фонді ВАТ «Маріупольський металургійний завод ім. Ілліча», внаслідок чого його співвласниками стали 40 тис його працівників. Воно стало справжнім «народним» підприємством. З того часу минає вже 7-й рік. Наслідки приватизації з економічного боку: кількість працюючих зросла до 82 тис. чол., середньомісячна заробітна плата виросла в 2,5 рази — до 1468 грн., приріст промислової продукції становить 22—69%, 3 млрд грн — інвестиції в комунальне будівництво, модернізацію, технічне переобладнання, ремонт основних засобів. Виконано програму по вдосконаленню системи управління, запровадженню досягнень НТП (27 великих ноу-хау). Відбувається розвиток співробітництва з Китаєм, Японією, Єгиптом, Ліваном, Саудівською Аравією. Соціальна діяльність. Комбінат — найбільший платник податків області. Створюються нові робочі місця для молоді, допомога 27 тис. ветеранів, 7 будинків віддано на умовах безвідсоткового довгострокового кредиту працівникам. Відремонтовано 112 навчальних закладів, 120 тонн очищеної води щоденно забезпечують потреби підприємства, дитячі оздоровчі центри, пансіонат, бази відпочинку. Отже, приватизація позитивно вплинула на соціально-економічні показники розвитку підприємства.

2) Продаж «Криворіжсталі» увійде в українську історію як найбільша іноземна інвестиція за всі роки незалежності України. Під час аукціону у 2005 р. близько 4 млрд € погодилася заплати-

ти британсько-індійська компанія «Mittal Steel» за 93% акцій підприємства. Для покупця були встановлені як економічні (сплата податків, першочергова реалізація продукції на внутрішньому ринку), так і соціальні зобов'язання (збереження штатної кількості робітників строком на 5 років, своєчасна виплата заробітної плати, продовження будівництва житла, медичне страхування, пенсійне забезпечення). Економічна влада на підприємстві тепер знаходиться в руках іноземців. Уже сьогодні їх 10 найпотужнішими компаніями продукується майже 25% світового виробництва сталі. У прес-релізі компанії зазначається, що дана купівля дала «велику і дешеву виробничу платформу на важливому ринку, що швидко росте». Чи не стане «Криворіжсталь» черговою ланкою великого конгломерату? На сьогодні не помітно жодних якісних змін у соціально-економічній діяльності підприємства, що свідчить про відсутність позитивних наслідків такої форми приватизації.

З вищесказаного випливає висновок: якісні економічні та соціальні зрушення відбулися на Маріупольському металургійному підприємстві, що робить такий спосіб приватизації ефективнішим для великих державних монополій, що створює реальні важелі економічної влади для трудового колективу, діяльність підприємства здійснюється виключно в його інтересах.

Література

1. *Єрофеев Ф. М.* «Криворіжсталь» приватизовано // Голос України. — 2005. — №207. — 3 с.
2. *Тищенко Р.* Перспективи трансформації власності в Україні // Економіка України. — 2005. — №6. — С.17—23.

О. І. Коваль (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Бюджетування в банку — це управлінська технологія, яка поєднує процес оперативного фінансового планування, обліку і контролю операцій банку [2].

Необхідність упровадження бюджетування в банківських установах визначається потребою *підвищення ефективності* їх

діяльності внаслідок: зростання прибутку (маржинального доходу) банку в результаті реструктуризації асортименту банківських послуг, удосконалення політики ціноутворення, фокусування системи мотивації працівників банку на кінцевий результат; зниження собівартості виконання окремих банківських операцій на основі використання виявлених у процесі бюджетування резервів, розроблення та перегляду нормативів і технологічних карт, зниження рівня ризику операційної діяльності банку [5].

Однією з основних проблем, яку менеджери повинні вирішити, розробляючи бюджет банку, є ***вибір технології бюджетування при побудові бюджету***. Можна виділити кілька технологій побудови бюджету.

Одна з них — *технологія варіантності*, її суть полягає у підготовці й аналізі кількох варіантів плану бюджету, один з яких і стає основою для прийняття рішення. Дана технологія використовується здебільшого в банках з високим ступенем централізації управління.

Ітераційне планування — це багаторазове узгодження плану бюджету на різних рівнях відповідальності. Така технологія здебільшого практикується у великих та середніх банках із відносно меншою централізацією управління.

Планування на основі статистичних показників та динаміки діяльності у минулих періодах застосовується як в умовах стійкого, добре прогнозованого бізнесу, так і у випадках, коли неможливо зібрати та якісно опрацювати інформацію щодо його перспектив.

До поширених методів бюджетування слід віднести і так звану технологію *«ковзного» бюджету*. Вона застосовується переважно у сферах, де ситуація може різко змінюватися. Технологія *«ковзного» бюджету* дає змогу оперативно реагувати на поведінку ринку й коригувати подальші плани на підставі результатів виконання бюджету на попередніх етапах [6].

Бюджетування у банках також пов'язане з широким полем невизначеностей, обумовлених значною ***різноманітністю фінансових операцій*** та особливостями економічних галузей, в яких задіяні банківські установи.

Процесу складання ***бюджету реалізації*** у банку притаманна значна складність прогнозування середньомісячних та сукупних продажів банківських послуг у плановому періоді. Фінансовим аналітикам банку важко визначити навіть приблизну кількість економічних суб'єктів, яких клеркам вдасться залучити до співпраці. Ситуація ускладнюється необхідністю *прогнозування характеру послуг*, які будуть надані клієнтам: кредитування (мікро-кредит, фінансовий

лізинг, іпотечний кредит тощо) депозитів (коротко-, середньо-, довгострокові депозити юридичних або фізичних осіб) і т. д.

В умовах агресивного розвитку банківської сфери бюджетування реалізації вимагає передбачення *клієнто-орієнтованої політики конкурентів*, які є неоднорідними. Крім того, в процесі бюджетування мають включатися й *макроекономічні фактори*, такі як валютний курс центрального банку, прогнозний рівень інфляції та валового внутрішнього продукту тощо.

Таким чином, з точки зору оперативного планування передбачення обсягів розрахунково-касового обслуговування у майбутньому є практично неможливим. Однак, за умови стабільного розвитку національної економіки, процес бюджетування залучення депозитів та розміщення кредитів є можливим [3].

Доволі значна проблема, пов'язана з бюджетуванням банків, полягає у недосконалої *домінуючих моделей бюджетування*, прийнятих у вітчизняних банківських установах.

Останнім часом **традиційний підхід** до бюджетування став об'єктом критики з боку консультантів і менеджмент-аналітиків. Чому? Традиційна модель бюджетування намагається перетворити організацію на замкнений ринковий простір, тобто представити банк у вигляді ринку в мініатюрі, моделюється за допомогою **трансфертного ціноутворення**.

Один з найважливіших елементів бюджетування при даному підході — *методики визначення внутрішньої вартості ресурсів*, які дуже відрізняються у різних суб'єктів ринку, розробляються індивідуально, є досить складними.

А чи можна зробити все простіше? Так. Існує модифікація традиційної моделі бюджетування, що отримала назву **direct-costing**. Істотною відмінністю даної моделі є відмова від принципів внутрішнього трансфертного ціноутворення.

Трансфертна модель приводить до цілого ряду *негативних моментів* у роботі банку, а саме: вона не стимулює персонал і менеджмент допоміжних департаментів і малих центрів прибутку знижувати витрати; складність моделей і методик, які використовуються при розрахунку результатів; модель вимагає постійного налаштування і регулювання, для того, щоб результати хоч би приблизно відображали реальність; великі витрати на реалізацію і впровадження моделі, спеціальне програмне забезпечення і фахівців.

Дослідники-практики дійшли висновку, що модель організації бюджетного планування через прямі витрати є прогресивнішою і краще здатна вирішувати основні з базових завдань бюджетуван-

ня. Та й у *direct-costing'a* є свої *недоліки*: він надає відносні з економічної точки зору фінансові результати; модель не дозволяє керівництву тримати підрозділи під жорстким контролем та позбавляє його можливості маніпулювання результатом; *direct-costing* відносно новий, тому недостатньо опрацьований на практиці.

Проте, обидві описані моделі мають **загальні недоліки**, які проявляються в більшій чи меншій мірі, але все таки залишаються критичними для ефективності системи управління банком: низька ефективність в умовах наддинамічних ринків і навколишнього середовища; відірваність від стратегії і зацикленість на функціях і підрозділах, а не на цілях і доданій вартості; культивування вузькокорпоративної свідомості (обмеженість мислення і дій персоналу особистими цілями і цілями свого підрозділу); недостатньо або взагалі не досліджуються такі важливі питання, як прибутковість споживачів і ринкових сегментів після розподілу всіх витрат, створення доданої вартості окремими бізнес-процесами та операціями і т.п.; дуже велика увага зосереджується на скороченні витрат та на внутрішніх чинниках (наявна кількість працівників, прийняті стандарти якості), а не на зовнішніх (розвиток ринку, вимоги споживачів щодо якості і надійності постачання). Визначення верхньої межі для доходів і нижньої для витрат істотним чином обмежує можливість інноваційного прориву; саме забезпечення функціонування бюджетної системи є витратним (займає 20—30% всього часу вищого керівництва і фінансових менеджерів).

Все це призвело до того, що багато банків, намагаючись знайти вирішення даних проблем, починають відмовлятися від бюджетування в традиційному сенсі. Так була сформована нова парадигма планування і контролю, яка отримала назву **beyond budgeting**, — «позабюджетне планування», підкреслюючи цим не відмову від бюджетування, а вихід за його межі, позбавлення його основної цементуючої (обмежуючої) функції в організації.

Позабюджетне планування складається з двох *компонентів*:

Перший — *адаптивний управлінський процес*, що підвищує гнучкість управління і швидкість його реагування на зміни зовнішнього оточення банку із збереженням максимальної орієнтації на споживача.

Другий компонент — *радикальна децентралізація процесу ухвалення рішень і перехід до локальної автономії*, тобто послідовне делегування повноважень, усунення статичних організаційних ієрархій, істотна модифікація систем оплати праці і преміювання [4].

Таким чином, хоча бюджетування і не позбавлене недоліків та проблемних питань, воно забезпечує координацію роботи різних підрозділів банку, дає змогу оцінювати їхній внесок у досягнення стратегічної мети і поточних завдань банку, виявляти існуючі резерви підвищення ефективності його діяльності з урахуванням динамічних змін конкурентного ринкового середовища.

Література

1. Білик М. Удосконалення бюджетування в комерційних банках // Ринок цінних паперів України. — 2005. — № 1—2. — С. 23—28.
2. Бюджетування в системі фінансового планування банків // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Ю.Л. Овдій. — Київ: нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 19 с.
3. Заворотній Р. І. Складання бюджетів у банківських установах.
4. Коркин А. Пределы бюджетинга // Банковский менеджмент. — 2006. — № 1. — С. 2—9.
5. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Побудова бюджетів в організації // Фінанси України. — 2005. — № 7. — С. 136—146.
6. Сисоєв О. Проблеми бюджетування банківського процесу // Вісник НБУ. — 2003. — № 1. — С. 52—53.

Т. О. Кольта (юридичний ф-т, II курс)

ПРИНЦИП АДЕКВАТНОСТІ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРАВІ ЄВРОПИ ТА УКРАЇНИ

У будь-якому суспільстві рано чи пізно виникає конфлікт між загальними правами та інтересами приватної особи в окремо взятій ситуації. З термінологічної точки зору поняття принципу адекватності знаходимо під визначенням необхідність, пропорційність, співмірність тощо, Рабінович використовує термін «домірність» [6]. Його зміст сформувався під значним впливом німецької практики правозастосування. Сама ж ідея цього принципу та елементи його змісту були відомі вже у європейському середньовіччі та античності.

Питання визначення адекватності пов'язане зі встановленням межі, за якою дії держави стають невідповідними, оскільки ці дії є надмірними для досягнення певної цілі [5]. Навіть за своїм семантичним наповненням словосполучення «принцип адекватності» логічно вказує на необхідність зважування щонайменше двох

різних позицій. У правовій сфері такими позиціями є, з одного боку, права, з іншого, — цілі та заходи. Так, наприклад, ціллю може бути усунення небезпеки, спричиненої аварійним балконом, що є вираженням загального обов'язку захисту з боку держави. А правами, які можуть бути зачеплені внаслідок вчинених задля досягнення такої цілі адміністративних заходів, є, приміром, право на власність, право квартиронаймачів на проживання на найманій площі тощо.

Те, що європейські суди використовують принцип адекватності як критерій для допустимості втручання у громадянські свободи, виявляється хоча б у тому, що органи судової влади європейських країн, яким принцип адекватності у такій формі раніше не був відомий, також переходять до його внутрішнього використання [8].

Так, у Німеччині, принцип адекватності використовується Конституційним Судом ФРН для визначення відповідності законодавства та інших правових актів держави конституційним нормам, цінностям та принципам. Федеральний конституційний суд Німеччини так висловлюється з цього приводу: «Принцип адекватності впливає з принципу правової держави, власне, із самої суті основних прав, які є вираженням загального права на свободу громадянина по відношенню до держави, тобто основні права громадянина можуть бути обмежені державною владою лише в тому випадку, коли це життєво необхідно для захисту суспільних інтересів».

Але принцип адекватності застосовують не лише на національному, а й на загальноєвропейському рівні. Зокрема, його визнає і Європейський Суд з прав людини, що відображено у його тлумаченні Європейської конвенції про захист прав людини та основних свобод: суд перевіряє не тільки здійснення повноважень органами державної влади країн, що підписали Конвенцію, розумно, обережно та чесно але й вимагає, щоб рішення цих державних органів ґрунтувалися «на належному сприйнятті відповідних фактів», а державне втручання було розумно необхідним для досягнення переслідуваної легітимної цілі [7].

Зовсім іншим є стан речей щодо наукового вивчення та застосування цього принципу в українському правознавстві та правовій практиці. Тут він згадується дуже рідко і майже виключно в галузі європейського та порівняльного права [4]. Шукаючи, де у звичайному законодавстві закріплено принцип адекватності, легко помітити, що його завжди можна знайти у правових актах, які регулюють діяльність поліції (міліції), оскільки не існує жодної іншої сфери життя, де дана проблема була б такою гострою [8].

Щоправда, Закон України «Про міліцію» цей важливий принцип окремо не виділяє. Його можна логічно вивести з положень ч. 4 ст. 4 «Правова основа діяльності міліції» та ч. 4 ст. 5 «Діяльність міліції та права громадян».

Можна навести й інші приклади вияву принципу адекватності в українському законодавстві. Так, п. 3 ст. 25 ЗУ «Про СБУ» [3] надає цьому відомству право одержувати інформацію, в т. ч. і від приватних осіб. Це право обмежене тим, що такі заходи збору інформації повинні бути «необхідними» для забезпечення державної безпеки України. Положення ст. 18 ЗУ «Про попереднє ув'язнення» [2] регулюють питання застосування вогнепальної зброї при спробі втечі (воно допускається лише тоді, коли втечі не можна запобігти іншими засобами). Також окремі положення ЗУ «Про оперативно-розшукову діяльність» [1] передбачають повноваження, необхідні для ведення оперативно-розшукової діяльності, що часто пов'язані з втручанням у права громадян. Такі положення, наприклад, знаходимо у п. 8, 18 ч. 1 ст. 8, ст. 9 даного закону.

Таким чином, розглянувши українську та європейську системи права, у яких застосовується принцип адекватності, можна дійти висновку, що логічно необхідні аспекти даного принципу однаковою мірою присутні в обох (захід — ціль — адресат та їх співвідношення). Однак, існує цілий ряд розбіжностей, а саме:

— в українському праві принцип адекватності закріплено лише у вузько спеціальних законах, а в правознавчій літературі цей принцип не визнається як загальний, і його рідко спеціально визначають;

— у європейському правознавстві питаннями адекватності займаються, як правило, фахівці з конституційного та адміністративного права, тоді як в Україні це, фактично, прерогатива компаративістів;

— в Україні принцип правової держави звужується до принципу верховенства права, а отже, багато його складових, до яких належить і принцип адекватності залишаються, так би мовити, «в тіні».

З усього вищесказаного можна зробити наступний висновок: хоча загалом українське право має всі необхідні елементи для застосування принципу адекватності, і на рівні звичайного законодавства є численні й типові положення, у яких даний принцип відображено, на рівні конституції він дискутується мало, а також не проблематизується на рівні судової практики.

Література

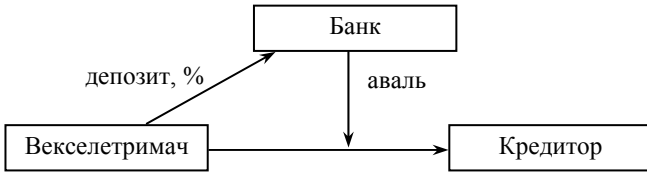
1. Закон України від 18 лютого 1992 р. «Про оперативно-розшукову діяльність» // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 22. — Ст. 303
2. Закон України від 30 червня 1993 «Про попереднє ув'язнення» // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 35. — Ст. 360.
3. Закон України від 25 березня 1992 р. «Про Службу Безпеки України» // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 27. — Ст.382.
4. *Авер'янов В. Б.* Виконавча Влада і адміністративне право — К.: Ін-Юре, 2002. — С. 282.
5. Науково-практичний коментар до Закону України «Про міліцію». — К., 1996.
6. *Рабінович П. М.* Права і свободи людини: європейські стандарти // Юридичний вісник. — 2003. — №23 (415). — С. 9—16.
7. *Шевчук С.* Конституційні аспекти висвітлення ЗМІ діяльності судової влади // Вісник центру суддівських студій. — 2004. — №1. — С.8—9.
8. *Шлоер Бернард.* Принцип адекватності в європейському та українському публічному праві // Український правовий часопис. — 2003. — вип. № 3(8). — С. 3—17.

О. В. Комаревич (кредитно-економічний ф-т, V курс)

ПРОБЛЕМИ ОПЕРАЦІЙ КБ З ВЕКСЕЛЯМИ

Проблеми банківських операцій з вексями численні. Серед них:

- 1) товарність векся. Ця норма суперечить з міжнародною практикою, в Україні потрібно випускати вексель під «товарність»;
- 2) індосамент бланковий та іменний. Проблема в тому, що можна уникати відповідальності за векселем перевівши з іменного індосаменту в бланковий. Два шляхи уникнення відповідальності індосантів: або утримує по бланковому індосаменту та себе не вписує, або додає вислів «без обороту на мене»;
- 3) фінансовий моніторинг. Векся з бланковим індосаментом згідно положення НБУ моніторяться згідно положення НБУ як ЦП на пред'явника, хоча за новим ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.3006 №3480-IV вексели відносять до ордерних ЦП;
- 4) авальювання векселів. У загальному випадку ця операція в банку здійснюється наступним чином:



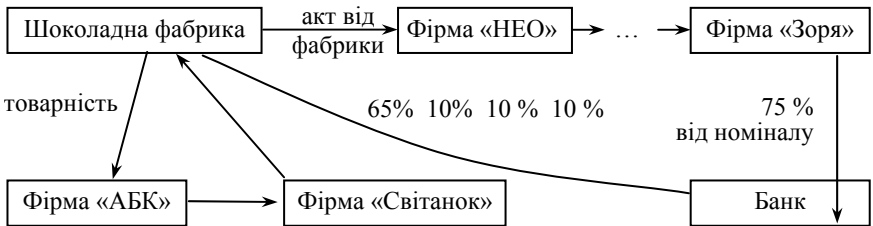
Банк приймає вексель, а векселетримач відкриває депозит у цьому банку для застави. Потім, коли надходить строк погашення векселя, банк його авалює кредитору і якщо векселетримач не зміг його погасити вексель коштами, то банк списує з його депозиту потрібну суму.

Але може бути по іншому, зацікавлені банківські працівники та векселетримач домовляються між собою про те, що у заставу буде надано старе обладнання. Коли банк виплатить кредитору кошти, з векселетримача — реалізує старе обладнання, яке було у заставі. Звичайно, це шкода для банку і це класифікується як злий намір, зговір. Для уникнення такого випадку потрібно, щоб були прописані вимоги до застави, щоб припинити шахрайство у майбутньому;

5) на векселі повинні стояти підписи головного бухгалтера та директора підприємства і тут виникає можливість для шахрайства. Підписи можуть бути взяті із картки підписів, яка є на підприємстві та печатка підробляється в спеціалізованій фірмі;

6) резервування вкладень у векселі. Для визначення розміру резерву використовується аналіз фінансового стану векселедателя. Важко отримати, майже не можливо, інформацію, якщо купуєш вексель. Для подолання цього бар'єру банки купують частку ЦП (акції) цього підприємства і тоді це підприємство повинно надати фінансову звітність як своєму акціонеру;

7) на прикладі розгляну недосконалість операцій з векселями:



Шоколадна фабрика розрахувалась з фірмою «АБК» векселем за поставлену сировину (цукор), ця фірма розрахувалась цим век-

селем з фірмою «Світанок», за допомогою бланкового індосаменту відбулась операція. Потім «Світанок» контактує із шоколадною фабрикою і вони домовляються про те, що фабрика викупить заздалегідь (ще строк погашення не настав), але за меншою ціною, ніж при погашенні. Вони оформили операцію купівлі-продажу.

На фабриці вирішили знову розрахуватись цим векселем, так як строк погашення ще не настав і чому цьому векселю простоювати. Вони знову розраховуються векселем з фірмою «НЕО», операція відбулась за актом від фабрики, цей вексель далі пішов. Останній векселетримач, фірма «Зоря», контактує із банком. В банку вирішують викупити вексель за 75% від номіналу, порахували що їм буде вигідно. Фабрика дізналась про те, що її вексель у банку і вони вирішують його викупити. Банк погоджується на ціну продажу 95% від номіналу. Вони домовляються, що будуть погашати частками, спочатку 10%, далі ще 10, ще 10%, а в кінці 65%. Фабрика виплатила перші 20%. Події відбуваються в 2002 році, вибори у ВРУ і у фабрики виникли труднощі з виплатою коштів. Банк надсилає листи до фабрики, але безрезультатно — немає коштів, щоб виплатити. Настає строк погашення векселя і працівники банку їдуть за місцем розташування фабрики (в Донецькій області), ідуть до нотаріуса, який здійснює виконавчий напис «протест в неоплаті» в день погашення. Банк подає до суду, за місцезрештатування фабрики. Суд приймає рішення про відмову у задоволенні іску банку, мотивуючи це тим, що вексель вже був погашений (коли фабрика викупила у фірми «Світанок») і потім був випущений без підтвердження товарності випуску. Звичайно це рішення прийняли не без «подарунків» зі сторони фабрики. Банк звертається до Апеляційного суду в Донецькій області і там також відмова, так як вже було прийнято попереднє рішення місцевим судом. Апеляційний суд зобов'язує банк повернути 20%, які фабрика встигла сплатити. Отже, через три роки банк списує витрати з власних резервів. Проблема в тому, що в індосаментному ряді спочатку йшли іменні індосаменти, а потім бланковий (у цей час фабрика і здійснила купівлю — продаж векселя), важко було відслідкувати всі ці операції і це суттєвий ризик для банку в його діяльності з векселями. Багато залежить від репутації векселедателя.

Перспективи:

- 1) більш прозоре розкриття інформації, звітності векселедательів;
- 2) зміна вимог НБУ щодо фінансового моніторингу операцій з векселями з бланковим індосаментом.

Література

1. ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3280-IV.

Н. В. Коноваленко (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПДВ В УКРАЇНІ

Розроблення напрямків удосконалення податкової системи України залежить від вивчення питань оптимізації бюджетних надходжень, джерелами яких є податки. Податок на додану вартість складає значну частину надходжень до Державного бюджету, а отже дослідження чинників, що впливають на його фіскальну ефективність є актуальним.

Значна увага питанням максимізації бюджетних надходжень та підвищення ефективності справляння податків приділялася у працях вітчизняних вчених О. П. Кириленко, А. І. Крисоватого, А. В. Скрипника, А.М. Соколовської, С. І. Юрія, І. Таранова, В. Валігури та ін.

Оцінити фіскальну ефективність даного податку можна за допомогою таких показників, як: величина надходжень ПДВ, питома вага податку у податкових надходженнях, питома вага податку у структурі доходів бюджету, питома вага у ВВП [3].

Практика свідчить, що за даними Міністерства фінансів України на протязі 1997—2005 років виконання планових показників по надходженню ПДВ відбулось лише в 1999, 2002 та 2005 рр., що, в свою чергу, негативно впливає на такі показники фіскальної ефективності, як частка ПДВ у податкових надходженнях (в 2004 р. знизилась порівняно з 1997 р. у 2,5 рази), у загальних доходах бюджету (з 1997 р. по 2004 р. знизилась на 27%) та у ВВП (з 8,8 % у 1997 р. зменшилась до 4,8% у 2004-му році). У 2005 р. аналізовані показники ефективності ПДВ не відповідають загальній тенденції і кардинально змінюються у позитивному напрямку, що слід розглядати як виняток. Це пояснюється рекордним збільшенням абсолютної величини надходжень податку у 2005 р., можливо, внаслідок оптимізації податкової політики урядом України (табл. 1).

До основних чинників, що впливають на фіскальну ефективність ПДВ, можна віднести: обсяг відшкодування ПДВ, податковий борг платників ПДВ, обсяг податкових пільг [5].

Після відшкодування ПДВ в бюджеті залишається дуже мала частка надходжень: в 2003 і 2004 роках після відшкодування в бюджеті залишилось лише 12% і 28% надходжень ПДВ відповідно. При тому, що державою відшкодовується приблизно тільки 40—45% заявлених до відшкодування сум.

Таблиця 1

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПДВ В УКРАЇНІ [4, 5]

Рік	ПДВ, млн грн.		Виконання (перевиконання), %	Частка ПДВ у загальних доходах бюджету, %	Частка ПДВ у податкових надходженнях, %	Питома вага ПДВ у ВВП, %
	План	Факт				
1997	8456,00	8242,3	97,47	51,6	91,8	8,8
1998	8756,40	7460,1	85,20	47,5	72,3	7,3
1999	8302,70	8409,2	101,28	42,6	59,4	6,4
2000	10065,80	9441,4	93,80	27,1	48,3	5,6
2001	11628,70	10348,4	88,99	27,8	47,1	5,1
2002	12887,83	13471,2	104,53	31,7	46,6	6,0
2003	13652,00	12598,1	92,28	23,9	35,3	4,8
2004	19843,80	16733,5	84,33	24,3	37,3	4,8
2005	33702,70	33803,8	100,30	32,1	63,9	8,1

Одним із недоліків застосування ПДВ в Україні можна виділити також нарощування *податкового боргу* платників ПДВ, який у 2003 і 2004 рр. складав 6,5 і 4,2 млрд грн відповідно, що свідчить про неефективно побудований процес адміністрування ПДВ податковими органами.

Такий чинник, як надання пільг, значно звужує базу оподаткування. Як показують дані, обсяг наданих пільг значно перевищує надходження по ПДВ: у 2002 р. їх сума становила 40,6 млрд грн, тоді як надходження лише 13,5 млрд грн., у 2003 пільги склали 71,6 млрд грн, а надходження — 12,6 млрд грн, у 2004 р. сума наданих пільг 67 млрд грн, а надходження з ПДВ 16,7 млрд грн. Загалом, можна стверджувати, що у 2003 та 2004 рр. пільги по ПДВ істотно зросли порівняно із 2002 р.

Отже, проаналізувавши практичні аспекти пов'язані із формуванням надходжень ПДВ, можна зробити *висновок*, що наявна

практика нарахування та сплати даного податку до бюджету не-ефективна.

Поліпшення системи стягнення ПДВ можна забезпечити за допомогою таких заходів:

— розробка науково обґрунтованої методики планування надходжень податку до державного бюджету [5];

— прозорості в адмініструванні щодо відшкодування ПДВ з бюджету;

— розроблення ефективної методики процесу адміністрування ПДВ з метою значного зменшення податкового боргу;

— скорочення переліку операцій, звільнених від ПДВ, що розширить його податкову базу, компенсує втрати від зниження ставки, обмежить зловживання і забезпечить більш справедливий розподіл податкового тягаря [3];

— оптимізація міжбюджетних відносин з позицій розподілу ПДВ між Державним і місцевими бюджетами, залишивши місцевим бюджетам близько 70% надходжень ПДВ, що сприятиме збільшенню надходжень даного податку.

Зазначені пропозиції не є аксіомою, а лише спробою конкретизувати той напрям реформування ПДВ, який може стати кроком до дійсного удосконалення податку, створення такої його моделі, яка була б ефективною в специфічних умовах України. Вважається за доцільне і надалі продовжувати дослідження проблематики ефективності функціонування ПДВ в Україні із врахуванням світової практики адміністрування податків на споживання та гармонізації податкового законодавства у країнах Євросоюзу.

Література

1. *Карпенко Г.* Налог на возмещение // Финансовая консультация. — 2006. — № 22. — С. 4—6.
2. *Науменко М. А.* Реформування системи відшкодування ПДВ // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 3(45). — С. 34—41.
3. *Соколовська А.М.* Проблеми реформування податку на додану вартість в Україні // Економіка України. — 2004. — № 4 — С. 24—31.
4. *Собко О., Василевська Г.* Податок на додану вартість: фіскальна суть та необхідність реформування // Світ фінансів. — 2006. — Вип. 4 (9). — С.85—93.
5. *Таранов І., Валігура В.* Оцінка фіскальної ефективності ПДВ в Україні // Світ фінансів. — 2006. — Вип. 3 (8). — С. 157—169.

АНГЛІЙСЬКА ЕКОНОМІЧНА ТЕРМІНОСИСТЕМА — ОСНОВА ФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ

Англійська мова стала справді світовою мовою. Нею володіє близько півтора мільярда осіб, 80% наукових досліджень у світі вперше публікується англійською. Її словниковий запас налічує півмільйона слів.

Наприкінці ХХ — на поч. ХХІ ст. активізувалися українсько-англійські мовні контакти, результатом яких стала значна кількість запозичень у різних сферах діяльності: в економіці, у суспільно-політичній сфері, у науці, культурі, освіті. Це зумовлено розмаїттям позамовних чинників, об'єктивних і суб'єктивних причин: розвиток економічних зв'язків, мода на іноземні слова, досягнення англомовних країн в окремих сферах діяльності, пожвавлення культурних зв'язків, двомовність, престиж англійської мови, вживання англіцизмів для демонстрації освіченості або неординарності.

Таким чином, в українській термінології кінця ХХ — початку ХХІ ст. відбуваються закономірні лексико-семантичні процеси у зв'язку з появою нових англомовних запозичень. У їх семантиці здійснюються семантичні зрушення, які складають цілісну картину закономірностей та особливостей процесу формування семантики слів англомовного походження в сучасній українській мові, зокрема в українській банківській справі. Метою даної доповіді є спроба виявити вплив англіцизмів на функціонування і розвиток української фінансової термінології.

Енциклопедія української мови подає таке визначення: **англіцизм** — різновид запозичення; слово, його окреме значення, вислів тощо, які запозичені з англійської мови або перекладені чи утворені за її зразком.

Для запозичень з англійської характерні:

- 1) звукосполучення **дж**: *бюджет, леверидж, менеджмент*;
- 2) звукосполучення **ай, ей**: *інсайд, дизайн, аутрайт, сейф, і-мейл*;
- 3) суфікс **-инг (-інг)**: *фіксинг, кліринг, лістинг, маркетинг, блюмінг*.

Інтернаціоналізми англійського походження особливо активно поповнюють українську фінансову термінологію. Слід зазначити, що економічна терміносистема англійської мови також формува-

лася за допомогою слів іншомовного походження, і їх частка достатньо велика. Загалом в економічній терміносистемі англійської мови зафіксовано вплив таких мов: латинської, грецької, французької, італійської, іспанської, японської, російської.

Певний масив новітньої банківської термінології функціонує в українській мові у двох варіантах — у вигляді кальок з оригіналу та їхніх українських еквівалентів. Ми одночасно можемо зустріти вживання *дилер* і *посередник* (*dealer*), *дефолт* і *невиконання грошових зобов'язань* (*default*), *дисконт* і *знижка* (*discount*), *офіс-менеджер* і *керівник офісу* (*office manager*), *траст* і *довірче товариство* (*trust*). Але більшість англійських бізнесових термінів не мають чіткого відповідника в українській мові і тому подаються у словниках у вигляді транслітерації з оригіналу з подальшим їх тлумаченням або дефініцією.

Складні терміни можуть мати або дослівний переклад з оригіналу: *chain of command* — *ланцюг інстанцій*, *door-to-door delivery* — *доставка товарів додому*, *span of control* — *норма некерованості* та ін. або перекладатися описово. Це в основному стосується тих понять і реалій, які вже давно відомі в постіндустріальних суспільствах, але тільки зараз починають з'являтися в українському соціумі. До них належать сучасні форми торгівлі: *drive-in* (амер. банк, який обслуговує клієнтів безпосередньо в автомобілі), *one-stop environment* (торговельне містечко, де можна купити будь-які товари), атрибути ведення бізнесу та ділового спілкування: *short-list* (остаточний список кандидатів для співбесіди під час прийому на роботу); *dress code* (правила, що передбачають носити певний одяг на роботі) тощо.

Деякі з сучасних американських бізнесових реалій, що вже стабільно зайняли своє місце в діловому англійському лексиконі, не знайшли відображення у двомовних англо-українських фахових словниках. Це стосується таких широко відомих у бізнесі понять, як *job objective* — «професія і сфера діяльності»; *petty cash* — «невелика сума готівкою для дрібних покупок»; *status symbols* — «ознаки службового становища» та ін.

Під час пошуку способів відтворення адекватних значень англійських термінологічних одиниць привернули до себе увагу дві цікаві тенденції у розвитку сучасної англійської бізнесової терміносистеми: термінологізація загальноновживаної лексики та вживання економічних термінів у переносному значенні, що взагалі не характерне для термінології. Можливо, бурхливий розвиток ділових контактів та потреба номінації нових понять у бізнесі і

діловому спілкуванні спричиняє рухомість лексичного значення слова.

Розглянутий матеріал з даної проблеми дозволяє зробити такі висновки. Курс на інтеграцію України в ЄС, процес глобалізації, орієнтація на країни Заходу спричинили тісну культурну, політичну та соціально-економічну взаємодію українців з іншими народами світу, яка не могла не відобразитися на мовному рівні, тому кількість англіцизмів сьогодні дуже швидко зростає, зокрема в українській термінології фінансової справи.

Численні новітні англійські запозичення, які тематично співвідносяться з економікою, банківською справою і фінансами, зумовлені великими змінами в цих сферах життя і впровадженням ринкової економіки в Україні, а з нею і виникненням потреби в найменуваннях нових явищ, які вже мають інтернаціональні (переважно на ґрунті англійської мови) назви (наприклад, *компанія, аудит, лізинг* тощо).

Література

1. Українська мова. Енциклопедія. — К., 2000. — 638 с.
2. Сучасна українська літературна мова. Лексика і фразеологія / За ред. І. К. Білодіда. — К., 1973. — 440 с.
3. *Кислюк Л. П.* Нові англійські запозичення і термінологія // Українська термінологія. — Львів, 1992. — С. 236—239.
4. *Козир Є.* Проблеми унормування чужомовних запозичень // Українська термінологія і сучасність: Зб. наук. Праць — Вип. IV. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 245—247.
5. *Мазурик Д. В.* Сучасні тенденції в оновленні лексики української літературної мови // Вісник Львівського університету. Серія філологічна. — Вип. 29. — Львів, 2000. — С. 177—182.
6. *Наумовець А.* Імплементация англіцизмів в українській мові // Укр. термінологія і сучасність: Зб. наук. Праць — Вип. IV. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 19—20.
7. Словник іншомовних слів / За ред. О. С. Мельничука. — Вид. 2-е, випр. і доп. — К.: УРЕ, 1985. — 967 с.
8. Словник іншомовних слів / Уклад.: С. М. Морозов, Л. М. Шкарапуга. — К.: Наук. думка, 2000. — 680 с.
9. *Баранник Д. Х.* Українська мова на межі століть // Мовознавство. — 2001. — № 3. — С. 40—47.
10. *Зорівчан Р. Г.* Іноземна мова як засіб глибшого пізнання мови // Рідне слово. — 1973. — Вип. 7.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ БАНКІВ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У сучасному глобалізованому світі, невід’ємною рисою якого є прискореність економічних процесів, на перше місце серед ключових факторів успіху виступає швидкість та гнучкість адекватної реакції на мінливі умов зовнішнього середовища. Активізація процесів злиття та приєднання в банківській системі України стала потужним фактором, який потрібно враховувати усім її суб’єктам для прийняття ефективних рішень. Добровільна реструктуризація (в тому числі шляхом приєднання до транснаціональних банків) сприяла вирішенню проблем, які тяжіли над банківською системою. Проте вона породила масу нових специфічних викликів. Експансія іноземного капіталу та добровільна реструктуризація українських банків залишаються актуальними питаннями як економічної теорії, так і практики. Метою нашого дослідження є ґрунтовний аналіз наслідків злиттів і приєднань на банківському ринку України, а також нових, пов’язаних з реструктуризацією проблем.

Стрімке зростання ринку банківських послуг України протягом 2001—2006 рр. стало визначним явищем національної економіки особливо на фоні зниження темпів зростання реального ВВП. Успіхи банківської сфери виражаються в експонентному зростанні банківських активів, за рахунок збільшення обсягів кредитування [10]. Величина маржі, яку іноземні банки можуть отримати на швидкозростаючому кредитному ринку України, навіть зважена на високий рівень ризику нашої економіки, значно перевищує їх рентабельність на західноєвропейських ринках [7, с.50].

Таким чином, за минулий рік на придбання акцій українських банків було витрачено більше 4 млрд дол. США, що вдвічі більше, ніж у 2005. За 2006 рік під контроль іноземного капіталу перейшло ще 13 банків, а всього на даний час іноземні холдинги контролюють 32 вітчизняних банки. Протягом останнього року частка іноземного капіталу в банківському секторі України зростає з 20 до 33% [3, с. 57—60].

Вивчивши вплив добровільної реструктуризації, що в 2004—2006 рр. активно проводилась українськими банками шляхом приєднання до іноземних фінансових установ, було виявлено суттєві якісні та кількісні зрушення в національній банківській

системі. Ці зміни є ознаками нового етапу розвитку банківського бізнесу. Проаналізуємо найвагоміші з них.

1) **Зміна структури пасивів українських банків.** Депозити резидентів перестають бути основними джерелами формування банківських зобов'язань внаслідок активного залучення дешевого іноземного капіталу шляхом прямого фінансування материнськими структурами нових дочірніх банків (5 млрд дол. США за 2006 р.), випуску єврооблігацій (1,6 млрд), отримання синдикованих кредитів (1,1 млрд). Частка зовнішнього боргу в банківському секторі за рік досягла 21,5% (з 8,7% на початку року) сумарної зовнішньої заборгованості України і склала 10,4 млрд дол. США [4, с.50—51].

2) **Зростання бухгалтерських прибутків дочірніх банків.** Уже на сьогодні можна стверджувати про такий позитивний наслідок, як суттєве зростання обсягів прибутків у придбаних іноземними інвесторами банках [5, с.10]. Очевидно, що дані успіхи пояснюються в основному зміною політики фінансових установ щодо сплати податків.

3) **Посилення конкуренції на ринку.** Зростання конкурентної боротьби між учасниками банківського ринку було прогнозованим наслідком приходу іноземних гравців. Підвищення конкурентоспроможності фінансових установ можливе лише за рахунок їх комплексної реструктуризації, яка не обмежується злиттям чи приєднанням. Після придбання українського банку (реорганізації) відбувається виробнича, фінансова реструктуризація та реструктуризація активів приєданого банку в рамках стратегії **інтеграції в корпоративну систему ТНБ**.

Одним із способів підвищення конкурентоспроможності українські банки обрали **ребрендинг**, що пов'язаний не тільки зі зміною візуального ряду, але й відкриттям нових відділень, реалізацією освітніх програм для персоналу, іноді — заміною обслуговуючого персоналу [6, с.50].

Протягом останніх років прискорився **приплив нових видів банківських послуг** та технологічних інновацій.

Важливу роль у боротьбі за нових клієнтів відіграє **оперативність** їх обслуговування. Великі системні українські банки уже сьогодні пропонують процедури спрощеного отримання кредитів.

Конкуренція сприяє впровадженню в життя **стратегічного підходу до бізнес-планування**, в рамках якого здійснюватиметься комплексне обслуговування клієнтів.

Проте, добровільна реструктуризація українських банків шляхом приєднання до транснаціональних фінансових груп викликала достатню кількість нових неоднозначних явищ в економіці.

По-перше, внаслідок поступового витіснення іноземними фінансовими ресурсами внутрішніх депозитних джерел відбувається зниження депозитних ставок, що веде до занепаду депозитного ринку, і підвищення залежності від зовнішніх ринків капіталів [4, с.52].

По-друге, впливове міжнародне рейтингове агентство Fitch в 2007 році віднесло банківську систему України до групи з найбільшими потенційними системними ризиками внаслідок швидкого зростання вартості активів в та високого співвідношення обсягів кредитів до ВВП (46%) [7, с.51].

По-третє, відбувається збільшення частки проблемних кредитів у кредитному портфелі банків. Темпи росту простроченої заборгованості в 2006 р. становили 94%, у той час, як темпи росту кредитів склали 86,7% [10]. Основною причиною явища експерти вважають мінімізацію часу для розгляду кредитних заявок при споживчому кредитуванні, на якому спеціалізуються банки з іноземним капіталом.

Загалом, слід відзначити асиметричну взаємозалежність між українськими та іноземними банками, яка впливає з грандіозної різниці в масштабах як їхніх капіталів, так і активів. Придбання українських банків для іноземних холдингів є дрібним інвестиційним проектом, викликаним сприятливою кон'юнктурою на ринку [7, с.50]. При нівелюванні даних економічних розбіжностей, іноземні банки зможуть згорнути свою діяльність в Україні без значних відносних втрат. В той час для України це може стати глибокою кризою банківської системи.

Отже, відкритість українських банків у поєднанні зі слабкою конкурентоспроможністю окрім позитивних ефектів створює додаткові ризики для економіки країни. Хоча дані ризики є об'єктивним наслідком фінансової глобалізації, їх зменшення повинне стати пріоритетним завданням діяльності центрального банку.

Література

1. *Гохан Патрик А.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 714 с.

2. Міщенко В.І., Шаповалов А.В., Салтинський В.В., Вядрова І.М. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків: Навч. посіб. — К.: Т-во «Знання», КОО. — 2002. — 216 с.
3. Гриньков Д. Вторжение // Бизнес. — 2007. — № 1—2.
4. Гриньков Д. Отсечь вкладчика // Бизнес. — 2007. — № 10.
5. Лисенко Е. Банкиры избавляются от дурных привычек // Деловая столица. — 2006. — № 45(287).
6. МIRONENKO В. Банки ставят на бренды // Инвестгазета. — 2006. — №42.
7. МIRONENKO В. Диагноз: «скорее жив» // Инвестгазета. — 2007. — №13.
8. Прусский С. Реструктуризація банків як об'єктивна необхідність в умовах глобалізації // Світ фінансів. — 2005. — Вип. 3-4(4-5).
9. Савлук М.І. Банківська система — барометр економіки // Урядовий кур'єр. — 2005. — №212.
10. www.aub.com.ua

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

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ БУРЯКІВНИЦТВА

Буряківництво є традиційною галуззю сільського господарства України. Питання обліку витрат та виходу продукції буряківництва набуває особливої актуальності, оскільки, по-перше, сучасна організація обліку не забезпечує можливості контролю за використанням технологічних матеріалів, по-друге, у зв'язку із впровадженням у дію П(С)БО 30 «Біологічні активи» змінилась методика обліку і оцінки сільськогосподарської продукції.

Метою обліку витрат та виходу продукції буряківництва є документоване, своєчасне, повне і достовірне відображення фактичних витрат на виробництво продукції для забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових результатів, а також обсягу вирощеної продукції буряківництва в натуральних (ц) та грошових (грн) вимірниках. Враховуючи зміни в методології бухгалтерського обліку сільськогосподарської діяльності, важливим його завданням є достовірна оцінка та відображення у звітності біологічних активів сільськогосподарської продукції та витрат на біологічне перетворення.

У бухгалтерському обліку витрати на виробництво продукції буряківництва визнаються витратами основної діяльності і

пов'язані з біологічними перетвореннями біологічних активів (процесом якісних і кількісних змін біологічних активів). До складу цих витрат належать: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати. Для обліку таких витрат у складі рахунку 23 «Виробництво» відкривають субрахунки.

Витрати на виробництво продукції буряківництва формуються за центрами відповідальності та об'єктами обліку. Центрами відповідальності виступають внутрішньогосподарські підрозділи, що функціонують на засадах госпрозрахунку. Їх склад визначається з урахуванням виробничої та організаційної побудови підприємства, порядку закріплення засобів виробництва тощо. Залежно від конкретних умов виробництва, структури управління, системи оплати праці, визнання та розподілу госпрозрахункового доходу, бухгалтерія підприємства облік витрат може вести в цілому по конкретних виробничих підрозділах без деталізації за окремими об'єктами. Фактичні витрати підрозділу розподіляють між окремими культурами пропорційно до планових витрат, а при їх відсутності — до нормативних витрат згідно з технологічними картами чи укрупненими нормативами.

На процес відтворення засобів у буряківництві суттєвий вплив має сезонний характер виробництва, зокрема неспівпадання періоду понесення витрат виробництва і періоду виходу продукції. Виробничі витрати у буряківництві здійснюються протягом тривалого періоду, а продукцію отримують у момент біологічного дозрівання рослин. Тому бухгалтерський облік повинен чітко розмежовувати витрати за роками: витрати під урожай поточного року і витрати під урожай майбутніх періодів. Незавершене виробництво в буряківництві є об'єктом обліку по рахунку 23 «Виробництво». Крім того аналітичний облік витрат доцільно організувати також за видами виробництв і культурами, за статтями витрат, а також за внутрішньогосподарськими підрозділами.

Витрати на виробництво продукції буряківництва в обліку групуються за статтями, які господарство визначає самостійно, виділяючи в окремі статті змінні і постійні витрати і зазначає про це в наказі про облікову політику підприємства. Враховуючи діючу практику і досвід буряківничих господарств пропонуємо таку номенклатуру статей витрат у буряківництві: умовно-змінні — витрати на оплату праці, насіння і посадковий матеріал, паливо і мастильні матеріали, інші прямі витрати; умовно-постійні — добрива, засоби захисту рослин, роботи та послуги, витрати на ре-

монт необоротних активів, інші витрати на утримання основних засобів; постійні загальновиробничі витрати.

У зв'язку із впровадженням П(С)БО 30 «Біологічні активи» калькулювання собівартості продукції набула актуальності в управлінському обліку. У зв'язку з цим зникає необхідність коригування планової собівартості продукції буряківництва до рівня фактичної. Адже, згідно із Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів сільськогосподарську продукцію та додаткові біологічні активи при їх первісному визнанні оцінюються за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу.

Облік витрат при виробництві продукції буряківництва повинен забезпечувати оперативне, достовірне та повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції. Так цукрові буряки, одержані від урожаю, оприбутковуються «Щоденниками надходження сільськогосподарської продукції» (ф. №81). Проте в цьому документі не передбачена інформація щодо відображення якості буряків. Отже, в цьому документі доцільно передбачити відображення проценту цукристості, питомої ваги забруднених, роздавлених та гнилих буряків.

Література

1. П(С)БО 16 «Витрати». Затв. наказом МФУ від 31.12.1999 р. №318.
2. Методичні рекомендації з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Затв. наказом Міністерства аграрної політики від 18.05.2001 р. №132.
3. П(С)БО 30 «Біологічні активи». Затв. наказом МФУ від 18.11.2005 р. №790.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів. Затв. наказом МФУ від 29.12.2006 р. №1315.
5. Облік сільськогосподарської діяльності: Навч. посібник / За ред. В.М. Жука. — К.: Юр-Агро-Веста, 2007. — 368 с.

В.Д. Кудрицький (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах транзитивної економіки уряд будь-якої країни стикається з проблемою нестачі фінансових ресурсів для покриття невпинно зростаючих державних витрат. Одним з ключових джерел таких ресурсів виступають зовнішні запозичення держави.

Переваги зовнішніх запозичень у задоволенні фінансових потреб української держави полягають у тому, що вони є практично необмеженими, не викликають ефекту заміщення приватних інвестицій державними. Зовнішні фінансові ресурси є також набагато дешевшими за внутрішні¹.

Ключовою проблемою боргової політики України є ефективне управління і контроль за рівнем і вартістю обслуговування державного боргу, зокрема і державного зовнішнього боргу. Нині державний борг України становить 15,9 млрд дол., у тому числі зовнішній борг — 12,7 млрд дол. Відношення загального боргу до ВВП на кінець 2006 року становило 15,2%, що є одним з найнижчих показників серед країн Європи².

На перший погляд, Україна має великий «запас міцності» стосовно здійснення зовнішніх запозичень, який вже сьогодні можна оцінити у 44 млрд дол. Проте дослідження, проведені експертами Світового банку³, свідчать про ризики, пов'язані з умовними зобов'язаннями держави. До умовних зобов'язань української держави, окрім гарантованого державного боргу, аналітики Світового банку віднесли всі зобов'язання державних банків і державних компаній (зокрема, НАК «Нафтогаз України»), а також втрачені заощадження вкладників Ощадбанку СРСР. Остання стаття умовних зобов'язань складає 24,2 млрд дол. або 29,2% від ВВП.

Аналітиками Світового банку було змодельовано сценарій, за яким рівень заборгованості у 2015 році може сягнути 78,4% від ВВП, що перевищує допустимий рівень, встановлений Маастрихтськими критеріями.

Враховуючи позицію Світового банку, відзначимо найбільш пріоритетні шляхи управління державним зовнішнім боргом в Україні.

¹ Щоб пересвідчитись у цьому, достатньо співставити поточний рівень ставки НБУ по кредитах, що залучаються під забезпечення державними цінними паперами (9,5%) та рівень ставки розміщених нещодавно українських ОЗДП (3,2% в іенах з дисконтом 1,2%).

² Так, хоча державний борг України в абсолютному вираженні є більшим, ніж борг Литви (5,8 млрд дол.), Румунії (14,2 млрд дол.) чи Словаччини (6,3 млрд дол.), частка державного боргу у ВВП України є нижчою, ніж у зазначених країнах (18%, 24,1% та 36,1% відповідно). Крім того, за даними американського СІА, відношення державного боргу до ВВП у Польщі становить 49%, Німеччині — 66,8%, Італії — 107,8%.

³ Див: Звіт № 36671-UA від 14 вересня 2006 року, що називається «Створення фінансового простору для економічного зростання. Огляд державних фінансів України».

Передусім слід максимально відмежувати фінанси державних компаній і банків від державного бюджету, провівши їх акціонування і комерціалізацію. Дуже важливо також вирішити проблему компенсацій знецінених заощаджень не через прямі виплати з бюджету, а через надання податкових, тарифних та інших пільг постраждалим вкладникам.

По-друге, необхідно активно застосовувати механізми управління ліквідністю зовнішнього боргу, зменшуючи її по мірі зростання рейтингів ОЗДП України внаслідок зменшення умовних зобов'язань держави.

По-третє, доцільним видається продовження політики заміщення внутрішніх запозичень зовнішніми.

По-четверте, необхідно більш ефективно управляти відсотковою ставкою, в тому числі й через ерозію боргу.

По-п'яте, для зниження ризиків потенційних кредиторів українського уряду можливе надання їм додаткових гарантій.

По-шосте, необхідно продовжувати практику заміщення дорогих зовнішніх запозичень більш дешевими, що дає прямі моментальні вигоди при виплаті процентів по кредитах.

Ефективне управління державним зовнішнім боргом неможливе без врахування глобальних процесів, які мають місце на світових фінансових ринках. У зв'язку з цим відзначимо деякі особливості зовнішніх державних запозичень у глобальному середовищі.

Перш за все, запозичення на глобальних фінансових ринках повністю позбавляють державу можливості контролю кола власних кредиторів внаслідок великої кількості спекулятивних операцій з цінними паперами на біржовому ринку.

Крім того, процеси глобалізації на фінансових ринках дають можливість ширшого вибору валют, в яких здійснюється емісія боргових цінних паперів.

Говорячи про глобальні фінансові ринки, необхідно пам'ятати, що основними гравцями на них є фінансові ТНК та ТНБ. Їх вирізняє, з-поміж іншого, те, що такі суб'єкти мають доступ до найдешевших ресурсів внаслідок свого представництва у багатьох країнах світу. Це означає, що потенційно ТНК та ТНБ можуть придбавати цінні папери українського уряду за нижчою, ніж інші учасники ринку, ставкою. Але тоді в процесі здійснення зовнішніх запозичень Україні варто буде дбати не тільки про вдале розміщення власних зобов'язань, а і про якість власних цінних паперів після розміщення.

Нарешті, варто відзначити таку особливість глобальних фінансових ринків, як циклічний характер їх розвитку та наявність

криз. Маючи на увазі пріоритетну для України стратегію збільшення державного зовнішнього боргу, можна відзначити важливість розвитку ринку внутрішніх державних запозичень, що дасть змогу замінювати зовнішні запозичення внутрішніми під час кризи на світовому ринку.

Підсумовуючи сказане, відзначимо, що застосування сучасного інструментарію управління зовнішнім боргом в контексті глобальних тенденцій дало б можливість безболісно і без зайвого ризику використати резерв у 44 млрд дол., про який йшлося вище. Тим самим зовнішні запозичення дають державі реальні можливості для проведення широкомасштабних економічних реформ, потреба в яких давно назріла.

Література

1. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії. — К.: Либідь, 2000.
2. *Вельфенс П.* Основы экономической политики. — СПб.: Социальная экономика, 2002.
3. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. — М.: Прогрес, 1994.
4. *Рожко О.* Державний борг у забезпеченні економічного зростання // Фінанси України. — 2003. — № 1. — С. 82—87.

Є. О. Кузьменко (ф-т економіки та управління, V курс)

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

До недавнього часу термін «стратегічне планування» використовувався, коли йшлося про підприємства. В цьому питанні Україна та інші країни пострадянського простору значно відставали від розвинутих європейських країн, США і Канади, де інтерес до стратегічного планування, як засобу об'єднання зусиль приватного і суспільного секторів економіки у досягненні поставлених цілей, з'являється ще у 70-х роках минулого століття. З розвитком місцевого самоврядування в Україні посилюється пошук нової якості та змісту планування соціально-економічного розвитку муніципальних утворень, що в решті решт і привело до відмови від адміністративного ієрархічного планування і переходу до стратегічного.

Ми вже можемо говорити про формування законодавчої бази впровадження стратегічного планування на регіональному рівні. Так, за підтримки Кабінету Міністрів України 8 вересня 2005 року Верховною Радою України був прийнятий Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів». Цей Закон підготовлено з урахуванням досвіду регіональної політики Європейського Союзу, а також країн Центральної та Східної Європи і представляє собою систему цілеспрямованих заходів державного стимулювання регіонального розвитку. Закон запроваджує стратегічне планування регіонального розвитку. З цією метою Мінекономіки разом з іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування підготовлено Державну стратегію регіонального розвитку України до 2015 року, яку 21 липня 2006 року було затверджено Урядом постановою №1001.

Цей документ запроваджує стратегічне планування регіонального розвитку на державному рівні на довгострокову перспективу. Державна стратегія регіонального розвитку визначає ключові проблеми, на вирішення яких будуть спрямовані заходи державної політики розвитку регіонів протягом наступних 10 років.

Реалізація Державної стратегії регіонального розвитку дає поштовх для запровадження стратегічного планування на регіональному рівні. Перед регіонами постає завдання розроблення стратегій соціально-економічного розвитку і одразу виникають проблеми пов'язані з цим, оскільки не існувало та і досі не існує досконалої методики їх розроблення.

За основу розробки стратегії розвитку регіону мною пропонується взяти спіральну модель життєвого циклу реалізації етапів розробки.

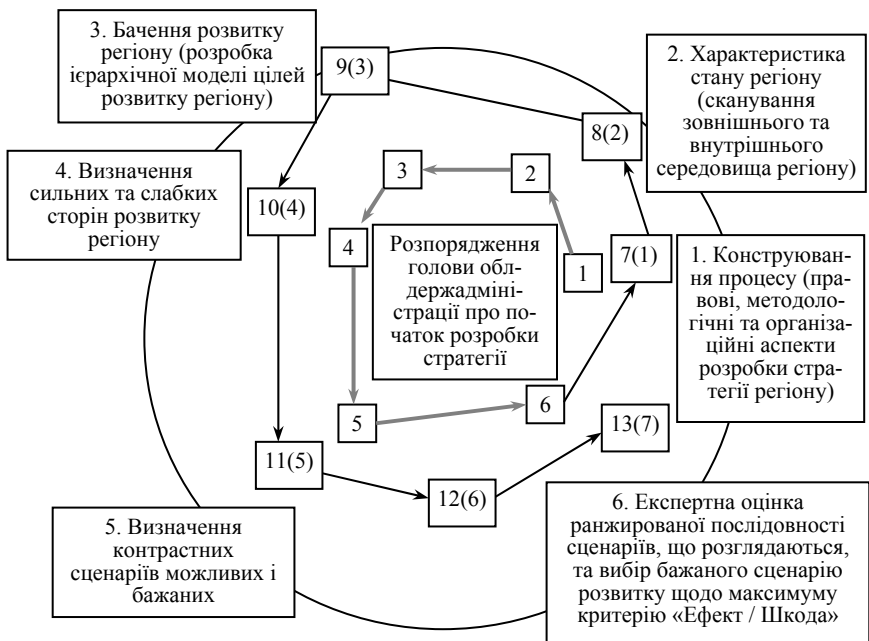


Рис. 1. Спіральна модель життєвого циклу етапів розробки стратегії

Стратегія має включати кілька найбільш важливих напрямів розвитку окремих компонентів системи «регіон», які б дали максимально можливий ефект у змінах стану регіону в необхідному напрямку. Особлива увага при виборі цих напрямів має приділятися можливості реалізації запланованих заходів силами самого регіону.

На будь-якому витку (циклі) спіралі реалізуються всі етапи розробки проекту. На кожному наступному витку якість розробок підвищується, однак, моделі кожного етапу і структура його результатів не повинні істотно змінюватись. Перший цикл реалізації етапів розробки стратегії виділений на рис. 1 жирними лініями.

Кінцевим результатом дослідження першого рівня має бути не сама стратегія, а лише її деякий початковий проект, пророблений у загальних базових контурах.

Результати кожного етапу повинні забезпечувати можливість реалізації наступного етапу і, як наслідок, дозволити побудувати різні сценарії та уточнювати стратегію розвитку.

На другий циклі спіралі розробки всі етапи повторюються, але на вищому інформаційному рівні.

Після другого витка спіралі вже створюється досить прийнятне рішення, яке при необхідності вдосконалюється і конкретизується на наступних циклах.

В умовах поглиблення в Україні євроінтеграційних процесів стратегічне планування відіграватиме дедалі важливішу роль, насамперед у сфері залучення іноземних інвестицій. Визначені стратегічні пріоритети та їх реалізація сприятимуть формуванню «обличчя» кожного регіону через поглиблення спеціалізації, що підготує їх до виходу на європейський ринок, детермінувавши місце як кожного регіону, так і нашої держави у світовому гео-економічному просторі.

Література

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8.03.2005 р.

2. Державна стратегія регіонального розвитку України до 2015 року, від 21 липня 2006 р, №1001.

3. Методичні рекомендації щодо розроблення регіональних стратегій розвитку підготовлені на підставі Концепції державної регіональної політики (Указ Президента України від 25.05.01 № 341/2001).

4. *Долішній М.І.* Регіональна політика на рубежі ХХ—ХХІ століть: нові пріоритети / НАН України, Інститут регіональних досліджень / Проект «Наукова книга». — К.: Наукова думка. — 2006. — 512 с.

5. Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта. Научный редактор — д. э. н. Б.С. Жихаевич. — СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2004. — 288 с.

І. С. Куроєдова (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

КОНЦЕПЦІЯ «СТАЛОГО РОЗВИТКУ» В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Людство спроможне надати розвитку стійкий і довготривалий характер, з тим, щоб це відповідало потребам нинішнього покоління, не позбавляючи майбутні покоління можливостей задовольняти свої потреби (з доповіді ООН, 1989).

Розв'язання глобальних проблем сучасності, таких як проблема збереження миру, екологічна проблема, проблема економічного від-

ставання країн, що розвиваються, проблема забезпечення людства продовольством, сировиною та енергією, демографічна проблема та загалом забезпечення майбутнього людської цивілізації вимагають розробки й реалізації комплексної колективної програми: економічної, екологічної й воєнно-політичної безпеки людства.

Постає питання: чи можлива розробка й реалізація такої програми? З повною достовірністю можна сказати, що розробити таку програму суспільству під силу, але реалізувати її в умовах панування приватної власності неможливо. Неможливо тому, що знайдені рішення будуть мати лише рекомендаційний характер. Саме про це йшла мова на міжнародній конференції під егідою ООН з проблем екології й майбутнього розвитку цивілізації в червні 1992 р. в Ріо-де-Жанейро.

Концепція «сталого розвитку» була представлена однією зі шкіл глобалістики. Вона була розроблена під керівництвом Л. Брауна в Інституті всесвітніх спостережень (Вашингтон, США). Генеральна Асамблея ООН прийняла спеціальну резолюцію «Екологічна перспектива до 2000 року і надалі» (1987 р.), згідно з якою сталий розвиток повинен стати керівним принципом діяльності ООН, урядів і приватних підприємств, організацій та установ. Власне концепція «сталого (стійкого) розвитку» була прийнята на Конференції ООН з проблем навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.), вона обґрунтовувала здатність постіндустріального світу до подальшого прогресу на основі використання власних ресурсів.

Визнаючи існування планетарних меж економічного зростання, представники цієї позиції, зокрема Л. Браун, заявили про неефективність і недорозвиненість традиційного людського суспільства як причину і наслідок надмірного демографічного зростання. Необхідно, як вважають прибічники цієї теорії, зупинити глобальний демографічний вибух у країнах, що розвиваються, і піддати критиці концепції економічного зростання західного типу.

Вищою метою концепції «сталого розвитку» є пошук нових шляхів, які б забезпечили прогрес людства не тільки в окремих регіонах, а на всьому глобальному просторі і на довгу перспективу. Ця концепція глобалістики може вважатися передвісницею еколого-економічної школи, яка виникла вже в 90-ті роки і прагне довести можливість поєднання екологічних і економічних інтересів у процесах глобального розвитку. Мета сталого (стійкого) розвитку — перехід до господарської діяльності, зорієнтованої на досягнення соціальної справедливості та суспільного добробуту в поєднанні з екологічною безпекою.

Головні положення та принципи сталого розвитку були ще раз підтвержені в документі «Порядок дня на XXI століття» на Всесвітній Конференції ООН. Цей документ назвали основним законом планети Земля, кодексом поведінки держав. В ньому особливо зазначена необхідність розробки національних стратегій сталого розвитку, наголошується особливе значення глобальної інтеграції, всебічного партнерства країн та формування світової людської спільноти заради спільного майбутнього людства.

Підсумовуючи зазначимо, що концепція «сталого розвитку» є імперативом до поєднання соціального, економічного та екологічного потенціалу для забезпечення повноцінного стійкого розвитку людської цивілізації. Для реалізації концепції «сталого розвитку» у кожній окремо взятій країні та сукупності країн загалом необхідно досягти відповідних показників економічного зростання, соціального забезпечення та екологічної рівноваги, котрі будуть свідчити про ефективність і дієвість зазначеної концепції.

Література

1. Глобалізація і безпека розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; За ред. О. Г. Білоруса. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
2. Всемирная энциклопедия: Философия / Главн. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов. — М.: АСТ, Мн.: Харвест, Современный литератор, 2001. — С. 243.

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

ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Капіталізація банків полягає в забезпеченні їх власним та привіряним до нього капіталом в обсягах, достатніх для підтримання належної надійності банку та подальшого розвитку його діяльності. Рівень капіталізації банків є одним з найважливіших показників, які характеризують стан його фінансової стійкості та надійності. Таке важливе значення цього показника зумовлене перш за все гарантійно-захисним призначенням (функцією) капіталу банку, суть якого полягає у тому, що капітал слугує для захисту інтересів вкладників і кредиторів банку у разі його банкрутства чи ліквідації.

Завдяки важливій ролі капіталу банку світова банківська спільнота визнала рівень капіталізації за основу організації регулювання банківської діяльності. В регулятивній практиці можуть застосовуватись різні показники капіталізації банків. Але

Оптимальним рівнем адекватності капіталу Базельські угоди від 1988 р. визнали рівень у 8%, який було рекомендовано всім центральним банкам прийняти за базовий норматив для регулювання банківської діяльності. Ця рекомендація була сприйнята НБУ і доведена до всіх банків у якості обов'язкового економічного нормативу (Н2).

На той час (початок 90-х років) українські банки в основному вкладувались у цей норматив адекватності капіталу, хоч обсяги власного капіталу у більшості банків були невеликі. Але під тиском вимог МВФ — головного кредитора України — з 1 березня 2004 року НБУ змушений був підняти норматив Н2 до 10%, що поставило багато банків, особливо великі, в складне положення. А зараз мова йде про підвищення Н2 до 12%, хоча нові Базельські угоди від 14 червня 2004 року залишили цей показник на рівні 8,0%.

Надто високі вимоги щодо капіталізації виявляються непосильними для багатьох українських банків, що підштовхує їх власників до продажу іноземним інвесторам. А це спричинить послаблення ролі українських банків у розвитку національної економіки, що може завдати великої шкоди економічному і соціальному розвитку України.

Щоб задовольнити швидкозростаючі потреби суспільства у кредитах, банки повинні такими ж темпами нарощувати свій капітал. Однак темпи зростання капіталізації банків помітно відстають від темпів зростання активів. Якщо обсяг сукупних активів усіх банків за період з 1.01.2001 по 1.01.2007 рр. зріс у 8,2 разу, то обсяг їх власного капіталу за цей період зріс лише в 5,6 разу, що зменшує рівень адекватності капіталу.

Щоб проілюструвати ситуацію стосовно рівня капіталізації українських банків, скористаємося відношенням балансового власного капіталу до сукупних активів банків (табл. 1). Якщо станом на 01.01.2001 це відношення становило 17,44 %, то в 2002, 2003 і 2004 рр. воно постійно і відчутно зменшувалось. Лише на 1.01.2005 і 1.01.2007 рр. відношення капітал/активи дещо підвищилось, що свідчить про посилення боротьби банків за капіталізацію, хоча в цілому по системі тенденція залишилася спадною.

Таблиця 1

**ВІДНОШЕННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ДО ЗАГАЛЬНИХ АКТИВІВ БАНКІВ
УКРАЇНИ НА ПОЧАТОК РОКУ ЗА ПЕРІОД 2001—2007 рр., %***

Групи \ Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1 (найбільші)	12,82	10,19	10,68	9,21	10,74	9,80	10,84
2 (великі)	16,13	13,16	11,24	11,27	12,64	10,49	10,94
3 (середні)	33,80	19,25	18,52	14,90	14,21	12,61	15,60
4 (малі)	51,53	33,83	29,50	28,37	27,12	23,59	23,13
Система в цілому	17,44	15,69	14,73	12,85	13,71	11,90	12,51

* Складено автором за даними [3]

Проте ситуація з капіталізацією малих і великих банків істотно відрізняється. Так, практично всі малі банки протягом 2001—2007 рр. мали капіталізацію значно вищу від нормативних 10%, хоча рівень її теж мав спадну тенденцію (від 51,53% на початку 2001 до 23,13% на початку 2007). Це означає, що малі банки поки що мають певні резерви для нарощування кредитування малого і середнього бізнесу.

Великі і найбільші банки мають найменші рівні капіталізації серед усіх груп банків. Більше того, рівень капіталізації більшості надвеликих банків був менший нормативу у 10% на початку 2004 і 2006 р. На початок 2007 року відношення власного капіталу до активів банків дещо зросло, хоча зовсім не набагато перевищує норматив у 10%, що наразі свідчить про відсутність резервів у найбільших і великих банків для нарощування активів.

Проблема капіталізації уже сьогодні є серйозною перепоною на шляху розвитку українських банків.

Література

1. *Алексєенко М. Д.* Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 276 с.
2. *Кротюк В., Куценко О.* Базель II: нова концептуальна редакція Базельської угоди про капітал // Вісник НБУ. — 2006. — № 3. — С.2—5.
3. Структура власного капіталу та активів банків України за станом на 01.01.2001—2007 р. // Вісник НБУ. — 2001—2007. — № 3.

А. В. Лейман (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

АУТСОРСІНГ — НОВИЙ НАПРЯМОК В УКРАЇНСЬКОМУ БІЗНЕСІ

Поняття «аутсорсінг» з'явилося в світі в 1980-их роках і прийшло в Україну в 1990-их.

Аутсорсінг — це:

- передача повноважень з виконання не стратегічно важливих для компанії операцій із її внутрішнього середовища до зовнішніх компаній, які спеціалізуються на виконанні даних операцій;
- придбання продукту/послуги, а не виготовлення його/її самостійно;
- співробітництво з зовнішньою компанією, пов'язане із виконанням даних операцій.

Крім того аутсорсінг — це тип бізнесової поведінки суб'єктів економіки, який відрізняється від стилю «продавець — покупець» і характеризується постійною взаємодією двох компаній, розподіленням контролю та наявністю розвинутих зв'язків між ними.

Ефективний аутсорсінг має базуватися на:

- двосторонньому обміні інформацією;
- координації та
- довірі між аутсорсером та його клієнтом.

Сфери бізнесу, в яких найчастіше використовується аутсорсінг:

- інформаційні технології;
- людські ресурси;
- бізнес процеси;
- нерухомість;
- бухгалтерія;
- підтримка споживачів;
- виробництво;
- інжиніринг.

Переваги аутсорсінгу:

- дає можливість підвищити прибутковість компанії;
- купити інтелектуальний капітал;
- зосередитись на основних бізнес-процесах компанії;
- передбачити майбутні витрати;
- зменшити теперішні витрати компанії;
- підвищити якість продукту;
- вдосконалити внутрішній менеджмент компанії та її організаційну структуру.

Недоліки аутсорсінгу:

- якість роботи, яка була винесена на аутсорсінг, може бути гіршою, ніж якби вона була здійснена власними силами компанії;
- низький рівень безпеки (промисловий шпіонаж);
- небезпека формування конкурента;
- висока вартість аутсорсінгових послуг.

Процес аутсорсінгу, як правило, охоплює 4 стадії:

- стратегічне мислення: визначається роль та необхідність аутсорсінгу для даної компанії;
- оцінка та вибір: визначається, де саме проводити аутсорсінг, та яких саме компаній — провайдерів до цього залучити;
- розробка контракту: визначення і обговорення ціни та істотних умов договору;
- здійснення аутсорсінгового менеджменту з метою покращення співробітництва між клієнтом та аутсорсером.

Найбільш поширені сфери аутсорсінгу в Україні:

- людські ресурси (аутстафінг, рекрутингові компанії);
- клінінгові компанії;
- банківські операції;
- інформаційні технології.

Основними проблемами, з якими стикаються українські компанії під час аутсорсінгу є:

- корупція;
- недовіра між клієнтом та аутсорсером;
- нестача фінансової підтримки.

Література

1. http://www.skbkontur.ru/kbt/bible/books/shersh_outsourcing.htm
2. <http://www.outsourcing.com>
3. <http://www.outsourcing-mgmt.com>
4. <http://www.corpusgroup.ru/outsourcing>
5. <http://www.en.wikipedia.org>

А. В. Лейман (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

OUTSOURCING AS A NEW TREND IN UKRAINIAN BUSINESS

The word **Outsourcing** appeared in the world in 1980s and came into Ukraine in 1990s.

Outsourcing means:

- the delegation of non-core operations from internal production to an external entity specializing in the management of that operation;
- acquiring a product or service rather than producing it yours;
- contracting with another company or person to do a particular function.

Such a relationship between economic entities is qualitatively different from traditional relationship between buyer and seller of services in that the involved economic entities in an «outsourcing» relationship dynamically integrate and share management control of the labor process rather than enter in contracting relationships where both entities remain separate in the coordination of the production of goods and services.

Outsourcing involves:

- a degree of two-way information exchange,
- coordination and
- trust between the outsourcer and its client.

Business segments typically outsourced include:

- information technology,
- human resources,
- Business processes (BPO)
- real estate management
- accounting
- customer support
- call center functions
- manufacturing and
- engineering.

Benefits of outsourcing:

- gives the ability to raise company's profitability
- to purchase intellectual capital,
- to focus on core competencies,
- to better anticipate future costs,
- to lower firm, labor and consumer costs
- to increase product quality
- to improve inside management and organisational system.

Disadvantages of Outsourcing:

- quality of services may be worse than «in-house» work
- lack of security (thefts, industrial espionage)
- the danger of forming a competitor
- may be rather expensive.

The process of outsourcing generally encompasses **four stages**:

- strategic thinking, to develop the organization's philosophy about the role of outsourcing in its activities;
- evaluation and selection, to decide on the appropriate outsourcing projects and potential locations for the work to be done and service providers to do it;
- contract development, to work out the legal, pricing and service level agreement (SLA) terms;
- outsourcing management or governance to improve the ongoing working relationship between the client and outsourcing service providers.

The most widespread spheres of outsourcing in Ukraine are:

- Human resources (Outstaffing, recruiting agencies)
- Cleaning companies
- Banking operations
- IT.

Main difficulties that Ukrainian companies face while outsourcing are:

- Corruption
- Distrust between two parties
- Lack of financial support.

Література

1. http://www.skbkontur.ru/kbt/bible/books/shersh_outsorcing.htm
2. <http://www.outsourcing.com>
3. <http://www.outsourcing-mgmt.com>
4. <http://www.corpusgroup.ru/outsourcing>
5. <http://www.en.wikipedia.org>

В. О. Леута (ф-т маркетингу, I курс)

ЧИ ВВІЙДЕ УКРАЇНА ДО ЄС?

Європейська інтеграція стала характерною ознакою світового розвитку наприкінці ХХ — початку ХХІ століть. 7 лютого 1992 року було підписано Маастрихтський договір про утворення Європейського союзу. Документ набрав чинності 1 січня 1993 року. На даний момент членство ЄС отримали 26 держав, які дотримуються взятих зобов'язань щодо забезпечення процвітання власних народів, дотримання миру та порядку на європейському континенті.

Постає питання: «Чи ввійде Україна до складу ЄС?»

ЄС не може бути репрезентантом всієї цивілізованої, демократичної Європи, якщо до його складу не входить Україна, навіть консервативні європейські чиновники, а тим більше політики розуміють цю аксіому: без 47-мільйонного українського населення ЄС є неповноцінним.

ЄС, безсумнівно, є зацікавленою в Україні як фактору безпеки в регіоні. ЄС перебуває в конкуренції з іншими світовими потугами, такими як США, Японія та Китай, а Україна з її геополітичним, геостратегічним, транспортним, транзитним ресурсом є надзвичайно важливою країною, що не може не викликати інтересу Європи. Україна була б корисним членом: значна територія, багаті природні ресурси — усе це сприяє розвитку господарства.

І водночас існує ціла низка чинників, яка унеможливує чітке визначення перспектив вступу України до ЄС. Інтеграції України до ЄС перешкоджають, зокрема, країни, які є реципієнтами різноманітних єврофондів, і для яких Україна може стати додатковим конкурентом у боротьбі за частку «європейського пирога». Не є зацікавленою в цьому і Росія, адже повна інтеграція України до ЄС залишить нереалізованими російські імперські амбіції. Росія без України не може виступати на світовій арені від імені колишніх республік СРСР, як своїх домініонів.

Україна у свою чергу не може не враховувати інтереси Росії, оскільки перебуває у певній залежності від неї за багатьма напрямками. До голосу Росії дуже уважно прислухається і ЄС (насамперед Німеччина та Франція), що, безумовно, впливає на процес євроінтеграції України. Росія в довгостроковій перспективі залишається найважливішим джерелом енергоресурсів для ЄС і є ринком збуту його продукції. Європейська політика безпеки змушена брати до уваги й ядерний потенціал Росії, і в цьому відношенні Росія є навіть більш цікавою для ЄС, ніж Україна.

Так, якщо повернутись у цьому відношенні до євроінтеграційних сподівань України, то вони зможуть знайти своєї реалізації лише на засадах компромісу її національних інтересів з національними інтересами не тільки країн Євросоюзу, а й Росії. Хоча, зі свого боку, для справді демократичної Росії демократична (якщо вона такою стане), європейська Україна є вигідною.

Але чи хочуть українці до ЄС? Результати загальноукраїнського опитування, проведеного фондом «Демократичні ініціативи» та Київським міжнародним інститутом соціології визначили наступний розподіл голосів у даному відношенні: за членство в ЄС — 44%, а проти вступу — 28%. Це визначає перспективність євроінтеграційних орієнтирів в Україні, хоча для того, щоб про-

цес євро-інтеграції відбувся максимально швидко та з мінімізацією проблем, потрібно змінити ситуацію в Україні: лібералізувати підприємницьку діяльність та здійснити мінімізацію регулюючої ролі держави; забезпечити прозоре та стабільне середовище, принаймні щодо бізнесу; якнайшвидше провести адміністративну реформу, спрямовану на принципову зміну ролі держави та державних установ у життєдіяльності суспільства; переорієнтувати податкову політику на стимулювання МСП; посилити контроль за діяльністю влади та державних установ з боку суспільства; приватизувати державні підприємства; відмовитися від власних інструментів економічного контролю; забезпечити вступ України до СОТ.

Слід визнати, що зазначені перспективи не в усьому можуть бути корисними для України. Так, мобільність в Євросоюзі далека від ідеальної і обмежень для новоєвропейців — дуже багато. Не мало законопроектів мають дискримінаційний характер. Відкритий ринок праці означає збільшення конкуренції, а з тим зменшення ціни на працю.

Під загрозою може опинитися розвиток і сільського господарства України, оскільки в умовах відкритого ринку сільськогосподарське виробництво нової Європи не має жодних шансів проти сільського господарства старих членів ЄС.

То чи вигідним є вступ України до ЄС? Можливо, потрібно інтегруватися до Росії, доки не пізно? Звісно, що позитивів відносно євроінтеграції України значно більше, ніж негативів, а тому Україна має робити все можливе, щоб ЄС був заінтересований у вступі України до союзу.

Дане не виключає розвитку стосунків з Росією як найближчого і досить вигідного сусіда України за умов взаємовигідного співробітництва обох сторін.

Що ж до перспектив реального вступу України до ЄС, то вони можуть пов'язуватися з реалізацією Копенгагенських критеріїв, спрямованих на досягненням країною-претендентом європейських стандартів життя. За поглядами деяких економістів, для України це може бути досягнутим впродовж наступних 20 років. Але це буде час значних зрушень, і можна сподіватись, що Україна дійсно стане суб'єктом Європи, причому не тільки географічно, історично, ментально, культурно, а й як вона заслуговує — економічно, соціально, політично.

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

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ І ЙОГО РОЛЬ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Ще з радянських часів в Україні існує складна ситуація із забезпеченням населення житлом. Особливо гостро ця проблема стоїть перед молодими сім'ями. Хоча за період з 2000 до 2006 рік обсяги введеного в експлуатацію житла зросли з 5,6 мільйонів до 8,6 млн м², це вкрай недостатньо у порівнянні, наприклад, з 1987 роком, коли його було введено більше 21 млн м².

Середня забезпеченість житлом в Україні становить близько 20 м² загальної площі на одну людину, тоді як у розвинутих країнах цей показник у 2—3 рази вищий. Водночас, у черзі на отримання житла перебуває близько 1,5 млн сімей, з яких більше 672 тис. сімей потребують соціального житла. В середньому ж щорічно отримують житло лише до 30 тис. тих, хто стоїть в черзі на його отримання, тобто за існуючих темпів у середньому кожному з них доведеться чекати на житло близько 60 років.

В сучасній Україні, як і в інших країнах, головним шляхом забезпечення населення житлом є іпотечне кредитування. Воно допомогло багатьом країнам вийти з економічної кризи. Так було в США під час «Великої депресії», коли була реалізована політика «нового курсу» Рузвельта; в країнах Латинської Америки — у 80-ті роки ХХ ст.; в Білорусі — уже в наш час. Відомо, що кожна гривня, вкладена у будівництво житла, дає за рахунок залучення підприємств суміжних галузей економіки 2,5—3 грн приросту ВВП, а додаткове робоче місце в житловому будівництві забезпечує роботою 5—6 працівників інших галузей.

В Україні зараз створені необхідні передумови для розвитку житлового іпотечного кредитування: прийнято відповідне законодавство; заснована Державна іпотечна установа для рефінансування банків; функціонує Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву; існує Національна іпотечна асоціація. Проте є ще низка невирішених проблем, які заважають на повну силу запустити механізм іпотеки, а саме:

1. *В Україні поки що не сформувався ринок іпотечних цінних паперів.* В усьому світі вони використовуються для рефінансування іпотечних кредитів, зменшують ризики за цими операціями. Згідно Закону України «Про іпотечні цінні папери», таких паперів існує 5 видів: заставні, іпотечні облігації, іпотечні сертифікати з фіксованою доходністю, іпотечні сертифікати участі, сертифікати фонду операцій з нерухомістю. Але перша пробна

емісія іпотечних цінних паперів (іпотечних облігацій) була здійснена лише на початку березня 2007 р. (її здійснив Укргазбанк у розмірі 50 млн грн).

2. *Незначне інвестування держави у житлове будівництво*, яке за роки незалежності зменшилось у десятки разів. Це призвело до розтягнення черги на отримання житла, зменшення обсягів ВВП, зростання безробіття, занепаду будівельної галузі. Вихід із ситуації — збільшення державних вкладень у житлове будівництво. Й не слід забувати, що це — високоприбутковий бізнес.

3. *Недоступність іпотечних кредитів для більшості (85—90%) населення* через низький рівень його доходів, високі процентні ставки за кредитами, відсутність суттєвої державної підтримки, високі ціни на нерухомість. Шляхами вирішення проблеми є підвищення доходів населення, розвиток ринку землі, зниження процентних ставок за позиками.

4. *Наявність проблеми незбіжності «довгих» іпотечних кредитів з наявними «короткими» ресурсами банків*. Шляхами вирішення є: підвищення довіри населення до банків, емісія іпотечних цінних паперів, рефінансування іпотечних кредитів банками в НБУ, кооперація банків зі страховими компаніями та пенсійними фондами, отримання довгострокових кредитів в іноземних банках та інших фінансових установах.

5. *Проблема оцінки платоспроможності позичальників* через значну тінізацію економіки, коли висока частка зарплат виплачується «у конвертах», та відсутність у кредитора інформації щодо кредитної історії потенційного позичальника. Шлях подолання — виведення економіки з «тіні» й швидше розгортання діяльності зареєстрованих у 2007 р. бюро кредитних історій.

6. *Валютизація іпотечного кредитування*. 85% іпотечних кредитів видаються в іноземній валюті, лише 15% у гривні через негативні інфляційні очікування щодо гривні, непослідовну курсову політику НБУ тощо. Тільки у квітні 2007 р. НБУ зробив певні кроки до подолання цієї проблеми, наслідки яких ще невідомі.

7. *Непрозорість схем організації і фінансування житлового будівництва*, яка є підґрунтям корупції у цій сфері і дорожнечі житла за низької якості будівельно-монтажних робіт при безправ'ї покупців житла. Виходом із ситуації міг би бути перехід на будівництво багатоквартирних житлових будинків за рахунок коштів житлово-будівельних кооперативів через єдиного замовника — управління (відділи) капітального будівництва. Це значно посилює контроль за якістю і цінами у житловому будівництві.

Вирішення зазначених проблем призведе до значного зростання обсягів іпотечного кредитування, розв'язання житлової проблеми, стане значним стимулом економічного зростання, покращення демографічної ситуації, розвитку фондового ринку в країні.

Література

1. Концепція створення національної системи іпотечного кредитування: Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. № 559-р.

2. Волков С.С. Іпотечне кредитування в Україні: передумови, ризики та перспективи // Фінансовий ринок України. — 2003. — № 1. — С.7—8.

3. Грицько О.Л. Формування й розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування // Фінанси України. — 2005. — № 7. — С.119—131.

4. Євтух О.О. Нові види вартості в іпотеці // Фінанси України. — 2005. — № 4. — С. 100—108.

5. Задерій Н. Стандарт дешевої іпотеки // Контракти. — 2004, 1 березня. — № 9. — С. 18—19.

6. Лагутін В.Д. Іпотечний кредит в Україні: перспективи і можливі наслідки // Банківська справа. — 2003. — № 4. — С. 42—51.

7. Придбайло О.М. Іпотека як фінансовий інструмент ринку // Фінанси України. — 2004. — № 6. — С.136—141.

О. В. Мельник, Я. В. Білан (ф-т міжнародної економіки, IV курс)

РОЗВИТОК ІТ-РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Система створення телекомунікаційних й ІТ-стандартів зараз де-факто перебуває в руках розвинених країн і провідних світових ІТ-корпорацій. Західний світ прагне до передачі частини інтелектуальних робіт у країни, що розвиваються, у той же час активно оберігаючи ключові інтелектуальні процеси. Потужні західні корпорації постійно здійснюють моніторинг найбільш значних інтелектуальних й високотехнологічних розробок у країнах, що розвиваються. Але, у той же час, усунення «цифрової нерівності», все-таки, необхідно розглядати як взаємний інтерес розвинених країн і країн, що розвиваються.

Світовий ринок програмного забезпечення складається з величезної кількості сегментів, які можуть поділятися за споживачами, за

призначенням тощо. Одні з найперспективніших сегментів в світі та особливо в Україні — це аутсорсинг та програмне забезпечення для платіжних систем. Тому дослідження ринків програмного забезпечення є актуальним з науково-практичної точки зору.

На основі аналізу тенденцій розвитку світового ринку ІТ послуг та особливостей українських реалій мета даної роботи передбачає надати рекомендації щодо кінцевих стратегій ІТ компаній. Мета дослідження дала змогу сформулювати наступні завдання:

- проаналізувати тенденції розвитку світового та українського ринків ІТ-послуг;
- оцінити рівень конкуренції на ІТ-ринку;
- надати рекомендації щодо вибору результативної ринкової ніші для діяльності ІТ-фірми в Україні.

Предметом роботи є відносини з приводу вибору ринкової ніші, які покликані покращити результативність діяльності фірми на українському ІТ ринку.

Аналізуючи світові тенденції розвитку ринку програмного забезпечення у 1991—2006 рр. ми можемо виділити 3 етапи:

1. 1991—1998: вивіз носіїв наукових ідей;
2. 1999—2000: вивіз носіїв технологічних знань;
3. 2001—2006: розміщення замовлень за кордоном.

Ще однією тенденцією є неухильне зменшення «еміграційного» залучення інтелектуальних ресурсів. По оцінках аналітиків з Forrester Research, в 2015 році 3,3 млн робочих місць будуть переведені зі США в Китай, Індію, Філіппіни, Росію. Сукупний дохід працівників, які одержать ці місця, складе 136 млрд доларів.

За оцінками аналітиків Gartner Group (2005 р.):

- безперечним лідером аутсорсингу є Індія;
- кандидатами на лідерство — Китай, Ірландія, Пакистан, Росія, Філіппіни, Канада, Ізраїль;
- країнами, що подають надії є Угорщина, Польща, Україна, Нова Зеландія, Сінгапур, Бразилія;
- новачки на ринку — В'єтнам, Литва, Латвія, Беларусь, Бангладеш.

Оскільки достовірна фінансова інформація про результати діяльності компаній у цьому виробничому секторі відсутній, на даному етапі можна привести лише експертні дані про обсяг виробленого в Україні програмного забезпечення й зв'язаних послуг. Обсяг українського ринку інформаційних технологій (ІТ), включаючи витрати на закупівлю комп'ютерів і серверів, ІТ-послуги й програмне забезпечення (ПЗ), в 2006 році склав \$2,2 млрд, а в 2007 році планується зростання на 20% — до \$2,64 млрд.

Перевагами українського ринку є дослідницький фокус, фундаментальні знання та невисока вартість розробки.

Загальне число компаній, що виробляють ПО в Україні — близько 1030. Виробництвом ПО як основним видом діяльності займаються близько 710 компаній. Offshore outsourcing як основним видом діяльності (обсяг понад 50%) займаються близько 290 компаній. Розміри персоналу компаній — від 10 до 380 чоловік. У ведучих 40 компаніях середня кількість персоналу — 79 чоловік. З огляду на статистику сертифікацій, проведених на Brain Vanch, в 2005 році Україна займала 4-е місце у світі за кількістю сертифікованих фахівців (28900 чоловік). Випередили України в цьому питанні лише Індія, США й Росія.

Серед проблем української ІТ-індустрії можна виділити вплив політичної нестабільності, недосконалість податкової системи, проблеми з візовою політикою, неналагоджена регуляторна політика в області експортно-імпортних операцій. Серед основних проблем, пов'язаних з міжнародним маркетингом і PR, можна згадати:

- відсутність державної програми,
- спорадичну участь у міжнародних виставках,
- відсутність консолідованих стендів (крім СеВІТ), початковий стан розвитку ініціатив типу road show,
- відсутність спільного PR-центру.

Не дуже поширена в Україні міжнародна сертифікація процесів розробки ПО. Сертифікацію по ISO 9001 пройшли 26 компаній (2002), СММ — поки тільки одна (і ще деякі зайняті посиленою підготовкою до сертифікації).

За оцінками західних аналітиків, у 2006 р. обсяг ринку офшорного аутсорсингу складав більше \$60 млрд. Внесок України в світовий ринок аутсорсингу складає приблизно \$500 млн. При цьому світові темпи росту складають 25% у рік, а в Україні — 34%. Учасники ринку прогнозують, що протягом найближчих 2-х років обсяг експорту ІТ-послуг збільшиться в 2 рази, тобто середньорічний ріст може скласти від 40 до 50%. Пришвидшення темпів росту ринку можливе за умов збільшення державної підтримки та консолідації маркетингових зусиль провідних фірм. Якщо проаналізувати показники за останні п'ять років, то частка експортного ІТ-сегмента в українській економіці не вражає — зате вражає ріст, що у період 2000—2005 р. став найбільшим у країні й становив у середньому 54% у рік. За умови стабільності й прийнятної прогностичності політичної й економічної системи України його темпи не будуть знижуватися. Об'єктивно наша галузь

здатна показати темпи росту від 70 до 100% у рік протягом ще як мінімум п'яти років. З огляду на це, стають зрозумілими прогнози ІТ-експорту з України на 2010 р., представлені різними установами. Так, Мінтрансв'язку оцінює його обсяг в 1,7 млрд дол., НАН України — в 2,1 млрд, а Асоціація «ІТ України» — в 2,5 млрд дол. Закордонні експерти прогнозують нашій країні місце в першій десятці країн-експортерів ІТ уже через п'ять років, а в 2015 р. вона зможе претендувати на 6-ю позицію в цьому елітному рейтингу.

Структура більшості великих українських компаній, орієнтованих на ІТ-експорт, типова для індустрії в цілому. Менеджмент виконує функції загального керування, керування процесами розробки, фінансами, зв'язками із клієнтами, маркетингом, якістю й стандартами розробок, персоналом. А от структура витрат аутсорингової організації значно відрізняється від тих, що характерно для інших галузей промисловості. Основні витрати — від 50 до 80% — доводяться на зміст й оплату персоналу, податки й відрахування з Фонду оплати праці. Крім того, досить значні витрати на оренду офісів, а також на комунікації, доступ до Інтернету й відрядження співробітників — кожна зі статей займає до 10% у структурі витрат. Для підтримки високих темпів розвитку індустрії необхідні адекватні вливання в оборотні капітали компаній. Будь-яке підприємство на певному етапі починає використовувати не тільки внутрішні, але й зовнішні джерела фінансування. Досить сильний вплив на експортний ІТ-сегмент роблять міжнародні концерни, що розміщуються в країнах Центральної й Східної Європи. Їхня поява на цих ринках підвищило вимоги до стартового капіталу локальних фірм, що претендують на виконання робіт зі схеми аутсорсингу, до непомірних величин, а також привело до відкритої конкуренції як за клієнтів, так і за кадри. Уряду закордонних країн і частки компанії розгорнули активну боротьбу за молодих фахівців на чужих територіях. Високі темпи росту, які демонструються українською галуззю, обіцяють створення нових робочих місць у величезній кількості.

Як ми вже відзначали, з погляду аутсорсингу сусідні країни цілком можна розглядати як конкурентів, що мають масштабні державні програми розвитку національних ІТ-галузей. Компанії з Індії, Ірландії й Ізраїлю можуть розраховувати на податкові пільги або канікули, а також на особливе відношення з боку влади, а угорські, румунські, чеські, болгарські, турецькі, єгипетські, казахські, малайзійські фірми, крім цього, — на державні гранти. Податкові пільги для ІТ-експортерів з 2004 р. застосовує й уряд Бе-

ларусі, а торік підписаний указ про виділення 986 млн дол. на реалізацію проекту національного ІТ-парку з бюджету цієї країни. Якщо розглядати програмне забезпечення для платіжних систем, то можна відмітити стрімке зростання цього ринку. Компаній-конкурентів, які самі займаються розробкою та впровадженням ПЗ для платіжних систем, в Україні є лише 5. На світовому ринку їх ненабагато більше. Чисельність споживачів такого забезпечення зростає, а представлені компанії не задовольняють зростаючий попит.

На основі аналізу матриці Бостонської групи ми віднесли компанії з аутсортингу та ПЗ для платіжних систем до позицій В («знаки питання») або «важкі діти») або С («зірка»). Обидва сегменти є незаповненими та прибутковими, вони швидко розвиваються.

З метою зростання конкурентоспроможності України на ринку необхідно насамперед, формування галузі як головний пріоритет для держави на найближчі 10 років передача питань, пов'язаних із застосуванням інформаційних технологій, у ведення професіоналів (утворення окремого Міністерства по інформатизації й зв'язку), розробка закону про галузеву саморегуляцію.

Література

1. <http://www.uaswd.org.ua>
2. <http://www.nbu.gov.ua/>
3. <http://thesource.ofallevil.com/>
4. <http://www.softrating.com.ua/>
5. <http://www.pravda.com.ua/>
6. <http://itc.ua/>
7. <http://eebc.net.ua/>

А. В. Мигаль (юридичний ф-т, III курс)

Е-КОМЕРЦІЯ: ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Застосування найновіших технологій і комунікацій у комерційній діяльності та повсякденному житті обумовило виникнення нових економічних явищ, таких як: «економіка в режимі реального часу» («the online economy») або «електронна комерція («electronic commerce») [1].

«Електронна комерція» в юридичному значенні являє собою укладання на міжнародних та внутрішніх ринках в електронному вигляді цілого ряду підприємницьких угод, наприклад: купівля-продаж, постачання, угода про поділ продукції, страхування, ба-

нківські угоди, перевезення вантажів або пасажирів повітряним, морським, залізничним транспортом, агентські відносини, факторинг, лізинг, проектування, консалтинг, інжиніринг, інвестиційні контракти, страхування, угоди про експлуатацію та концесії, банківські послуги, спільна діяльність та інші форми ділового співробітництва, транспортні послуги. Окремі автори відносять до сфери електронної комерції також й біржові угоди [1, 2].

В Україні постало багато проблем у зв'язку з введенням даної відносно нової сфери бізнесу. Розглянемо основні з таких проблем та можливі шляхи їх вирішення.

Не дивлячись на низку нормативно-правових актів, прийнятих у даній сфері, а зокрема закони України «Про інформацію», «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», «Про захист інформації в автоматизованих системах», «Про телекомунікації», Національна програма інформатизації та новий Цивільний кодекс та інші, в цілому ж зберігається загальна нерозвиненість та фрагментарність правових норм, що зачіпають названу форму бізнесу. Такі норми є юридичними бар'єрами для електронної комерції в Україні та інтеграції її в глобальний електронний ринок. Звільнитися від подібних перешкод можливо шляхом більш докладного відображення електронної комерції в діючих нормативних правових актах, у тому числі, встановивши оптимальне співвідношення норм адміністративного та приватного права [1]. Вирішення даної задачі можливо шляхом створення ряду нових нормативно-правових актів та узгодження вже діючих норм між собою для уникнення протиріч.

Якщо проаналізувати закон України «Про електронний цифровий підпис», можна помітити, що він має певні недоліки. Виходячи з того, що, на відміну від паперових документів, особа, яка генерує ЕЦП, не може безпосередньо контролювати процес створення свого підпису і в свою чергу одержувач електронного документа не може проконтролювати процес перевірки ЕЦП, пропонується використання процедури страхування ризиків при обміні електронними документами в процесі здійснення електронної комерції. Крім цього також необхідно вилучити з діючого законодавства перешкоди до використання ЕЦП учасниками електронної комерції, а саме ліцензування і сертифікація повинні відбуватися в добровільно-заявному порядку з метою підвищення довіри користувачів. Ліцензування ж діяльності центрів сертифікації ключів також не є обов'язковим, так як являє собою виконання нотаріальних дій. Обов'язковому ліцензуванню

підлягають центри сертифікації, які здійснюють діяльність по сертифікації відкритих ключів ЕЦП для взаємодії з державними органами, а також державних органів між собою [3].

Вважаю за необхідне приділити увагу і створенню механізму відповідальності користувачів систем електронної комерції, які повинні зробити деякі дії по перевірці цілісності електронного документа і дійсності ЕЦП, а також центрів сертифікації відкритих ключів ЕЦП за негативні наслідки своєї діяльності. Відповідальність останніх доцільно визначати тільки в розмірі прямого реального збитку, спричиненого неналежним виконанням центром своїх функцій [3].

Важливим кроком на шляху до вдосконалення економіки реального часу стало прийняття 9.01.2007 р. закону України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007—2015 роки», де серед інших важливих положень визначено національну політику розвитку інформаційного суспільства в Україні, яка передбачає сприяння збільшенню різноманітності та кількості електронних послуг і має на меті: подолати відставання у впровадженні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій суб'єктами господарювання, зокрема у виробництві, використанні технологій електронної комерції; сприяти діяльності існуючих та появі нових національних компаній — інтеграторів, розробників програмно-апаратних комплексів у сфері електронної комерції, опрацьовувати економічні механізми стимулювання переходу до цих технологій суб'єктам середнього і малого підприємництва; стимулювати створення мережі навчальних центрів, курсів з вивчення особливостей електронної комерції, з перепідготовки керівників, фахівців різних сфер діяльності для роботи в нових умовах.

На шляху розвитку електронної комерції в Україні стоїть ряд перешкод, які безпосередньо і не пов'язані з вдосконаленням правової бази, наприклад, шахрайські трансакції, зроблені за допомогою викрадених реквізитів карт, магазини, що без вісти зникають з ринку після успішно виконаних афер, фіктивні магазини, призначені для збору інформації про карти клієнтів, психологічний фактор [4], пластикові посягання, діяльність хакерів і т. ін. Для попередження та боротьби з такими факторами держава повинна створити загальну систему моніторингу, яка б полягала в фіксуванні та оповіщенні про можливі випадки шахрайства, спроби незаконного отримання особистої інформації клієнтів тощо, та допомагала вчасно і ефективно реагувати на них.

Нині, коли Україна стала на шлях економічних реформ та структуризації з Європейською спільнотою, висвітлені питання актуальні для неї як сьогодні, так і в майбутньому.

Література

1. *Свидрук І.* Правове забезпечення електронної торгівлі / Підприємництво, господарство і право // Науково-практичний господарсько-правовий журнал. — 2001. — № 10. — С. 35.

2. *Чучковська А.* Електронна комерція: деякі проблеми правового регулювання // Право України. — 2003. — № 1. — С. 111—116.

3. *Дутов М.М.* «Правове забезпечення розвитку електронної торгівлі»: Автореферат дис. канд. юр. наук 12.00.04 / НАНУ, Інститут економіко-правових досліджень, Донецьк, 2003 р.

4. *Желіховський В.М.* Проблеми розвитку електронної комерції в Україні // http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/9text/g9_24.htm.

В. В. Михайлюк (ф-т міжнародної економіки і менеджменту,
III курс)

ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ БРЕНДУ УКРАЇНСЬКИМ СПОЖИВАЧЕМ

Бренд — це ім'я, термін, символ, дизайн чи комбінація усього вище зазначеного. Іншими словами торгова марка, що характеризує продукти чи послуги одного продавця або групи продавців і показує їх відмінність від того, що можуть запропонувати конкуренти. Таким чином бренд виділяє виробника чи продавця продукції. Бренд — це обіцянка продавця постійно надавати специфічний набір благ і послуг покупцям.

Бренд є символом, що викликає в людей ставлення до товару та того, хто цим товаром користується.

- Асоціації.
- Корисність.
- Матеріальний статус покупця.
- Певна категорія споживачів.

Брендинг — це розробка певного набору ознак, що будуть характеризувати бренд і робити його привабливим для певного чи широкого кола споживачів. Як відомо, перша торгова марка, що закріпилася у свідомості споживача, отримує набагато більшу частину ринку ніж усі наступні.

Тож окрім донесення інформації до споживача про продукт, перед брендингом існують і інші завдання, таке, наприклад, як формування певного відношення до речей і життя взагалі. Іншими словами брендинг можна охарактеризувати як певного роду маніпулювання свідомістю. Тож не можна недооцінювати його вплив.

Мова зорових образів.

Натовп мислить образами, і викликаний в її уяві образ у свою чергу викликає інші, що не мають жодного логічного зв'язку з першим. Натовп, що здатний мислити тільки образами, сприймає тільки образи. Тільки образи можуть захопити її, породити в ній жах і зробитися рушієм її вчинків. Природа маніпуляції полягає у наявності подвійного впливу, поряд з повідомленням, що посиляється відкрито, маніпулятор посилає адресату закодований сигнал, сподіваючись на те, що цей сигнал розбудить у свідомості адресата ті образи, що потрібні маніпулятору. Мистецтво маніпуляції полягає в тому, щоб пустити процес уяви по потрібному руслу, але так, щоб людина не усвідомила прихованого впливу.

Тобто образи, як і слова мають суггесторне значення і породжують ланцюгову реакцію уяви. Як правило вони застосовуються разом із текстом і числами, що дає багатократний кооперативний ефект. Він пов'язаний з тим, що поєднуються два різні типи сприйняття, котрі входять в резонанс і взаємно «розкачують» один одного — сприйняття семантичне та естетичне. На цьому заснована сила впливу театру (текст, звук голосів, колір, пластика рухів). Здавна відомо, що додавання до тексту хоча б невеличкої порції художніх зорових образів стрімко знижує поріг зусиль, необхідних для сприйняття повідомлення. Геніальним винаходом для передачі інформації людям, що не звикли читати, були комікси. В Україні, країні з традиційною культурою читання, поки що складно уявити ту роль, що зіграли комікси у формуванні масової свідомості американської нації, однак зараз у нашій країні спостерігаються тенденції до зниження читаючої частки людей, що робить наш народ більш уразливим до маніпуляцією свідомістю.

Маніпуляція увагою.

Завдання маніпулятора впевнити людей у чомусь. Для цього в першу чергу необхідно привернути увагу людей до його повідомлення, в чому б воно не виражалось. Потім потрібно, щоб людина запам'ятала це повідомлення, адже багаторазово перевірений закон гласить, що впевнюючим є те, що залишається в пам'яті. Увага, концентрація психічних процесів на якомусь пев-

ному об'єкті направляє й організовує усі ці процеси — сприйняття, мислення, почуття, уява.

Маніпулювання і вплив на пам'ять.

З метою маніпуляції свідомістю можуть впливати на усі види пам'яті людини різними способами. З одного боку необхідно, щоб людина запам'ятала. А то й завчила до автоматизму яку небудь думку, метафору, формулу. З іншого боку буває необхідним «відключити» її короткочасну або історичну пам'ять — вони утворюють психологічний бар'єр проти нав'яння.

Людина, що не пам'ятає нічого з історії свого колективу (народу, країни, сім'ї), випадає з цього колективу і стає повністю беззахисним перед маніпуляцією. Це важлива умова для можливості підміни і підстав предмета тверджень. Якщо люди швидко забувають реальність то усяку проблему можна представити хибно, без реального контексту. Коли людина отримує певне повідомлення, то взаємодія з пам'яттю ділиться на два етапи: спочатку відбувається пасивне запам'ятовування. Потім інформація перероблюється свідомістю, і якщо вона визнається хоча б трохи переконливою, емоційно забарвленою та викликаючою інтерес, вона входить до пам'яті і починає впливати на свідомість. Щоб не бути відкинутим пасивною пам'яттю, повідомлення має хоча б чимось зачепити свідомість. Але щоб потрапити до свідомості, інформація має бути запакована в таку форму, щоб залишитись у пам'яті. Постійне повторення являється основним принципом всієї пропаганди.

Натовп і його штучне створення.

Коли сто людей стоять один біля одного, кожен втрачає свій розум і отримує чийсь інший. Маса (і її крайня не стійка форма — натовп) не є частиною суспільства, хоча й утворюють колективи. В ній відсутні структура і стійкі культурні системи, у неї інший розум і образ поведінки, ніж у класу. В нашому суспільстві феномен маси і натовпу донедавна ще не був актуальним, інерція культурних стереотипів і авторитетів була настільки потужною, що навіть видалені з суспільства люди (як то босяки, бродяги) відтворювали своєрідні суспільні структури з певними правами та обов'язками. Швидка урбанізація 60-их рр. потягнула за собою появу масової людини і масової культури, а масова культура є благодатним ґрунтом для нав'язування необхідної інформації.

Серед інших елементів впливу і зміни суспільної свідомості є дозвіл аморальності, поступово розмиваються ті заборони і цінності, що регулювали поведінку людей раніше, і знімаються нові бар'єри проти маніпуляції. Через розширення впливу аморальності,

в межах розповсюдження її на все суспільство слугувало розм'ячінню культурного ядра, що було необхідно для підриву гегемонії «тирану» і встановлення гегемонії «маніпулятора». Людина з підірваною мораллю легко маніпулюється! Знищення традиційної моралі і перманентна «сексуальна революція» — важливі умови знищення психологічного захисту проти маніпуляції свідомістю.

Взагалі по відношенню до цінностей, головне в знятті захисту проти маніпуляції — є не заміна однієї системи цінностей на іншу, також цілісною, а саме знищення системи релятивізація цінностей. Створюється індустрія аморальності, що створює і одночасно подвоює попит.

Також досить часто можна почути посилення на науку, авторитет вченого, прямий маніпулятивний вплив. До речі, зараз характерним є те, що люди довіряють тій інформації, що отримали через ЗМІ, будь-яка інша серед широких мас може не сприйнятися.

Нав'язування необхідної точки зору здійснюється:

- через розмиття і підміну понять;
- ліквідацію із свідомості стабілізуючого блока традицій;
- відключення більш систематизованого і «раціонального» знання — історичної пам'яті. У цій пам'яті закладені відомості та символи, що об'єднують людей у суспільство і забезпечують наявність у ньому загальної мови та стійких каналів спілкування.

Суть реклами полягає зовсім не в інформації про реальні товари, які людина має купити. Головне — створення великої кількості образів. Тільки здається, що це — відображення речей і можливостей. Реклама — ілюзія, частина вигаданого світу, віртуальної реальності, в якій живе захід, і це вже прийшло до нас.

Успіх маніпуляцією насамперед полягав в тому, що наша людина була більш наївною за своїми життєвими поглядами по західними міркам, ми виховувалися на добрих та конструктивних фільмах, але існувала свого роду скука, як це не банально звучить, існувала жорстка стабільність, впевненість у завтрашньому дні, а західний світ уявлявся забороненим плодом. Таким чином стара система цінностей була більшою частиною згальблена, а нова за існуючого впливу формується дещо неоднозначно. Яскравим прикладом може слугувати фільм Брат; народ втомився від образів бандитів і зла, людина, яка кинула цьому виклик одразу отримала популярність, хоча по суті ця людина є вбивцею, кіллер до речі звучить менш голосно, ось яскравий приклад підміни поняття. До речі Брат став брендом, випускаються комп'ютерні ігри, одяг.

Також характерною особливістю людей є симпатія до того, що було колись, певного роду консерватизм, адже усе нове на початку лякає. Тож споживач доволі часто є консервативним. І на нього може мати великий вплив певна стара назва якогось товару, створюючи ілюзію надійності або обраності. А консервативність бренду зовсім необов'язково має бути ознакою преміум сегмента. Скоріше це вказівка на високу якість товару.

До речі, використовувати історичні деталі у консервативному брендингу краще, просто звертаючись до подій без їхньої оцінки, щоб не скоротити тим самим кількість споживачів. А український споживач був, є і поки що залишається досить консервативним по своїй суті, адже сила культурних традицій і історична пам'ять нашого народу є ще достатньо сильними.

Література

1. *Кара-Мурза С.Г.* Манипуляция сознанием. — М.: Эксмо. — 2003. — С. 825.
2. *Грин Роберт.* 48 законов власти / Пер. с англ. Е. Я. Мигуновой. — М.: Рипол Классик. — 2001. — С. 700.
3. Бізнес. — 2006. — № 43. — 23 жовтня. — С. 76—79.
4. Бізнес. — 2006. — № 22. — 29 травня. — С. 70—73.

М. О. Моторний (ф-т інформаційних систем і технологій, III курс)

СИСТЕМИ КЕРУВАННЯ ЗНАННЯМИ ВІРТУАЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

З розвитком інформаційних систем і технологій стає все важче знайти потрібну нам інформацію, саме тому виникає необхідність застосовувати нові засоби для пошуку та керування знаннями у віртуальних організаціях. Одним з таких нових засобів є розробка так званого інтелектуального пошуку для корпоративної мережі, та глобальної мережі Інтернет.

Радикальним рішенням багатьох існуючих проблем інтелектуального пошуку може стати Semantic Web. Основні ідеї побудови Web нового покоління були запропоновані ще в 1999 р. Тімом-Бернесом-Ли, розробником існуючої всесвітньої павутини. Одна з них оснований на тому, щоб за допомогою засобів розмітки на основі мови XML оснащувати документи описом — так званими «онтологіями». Вони повинні утримувати дайджест змісту, адап-

тованого для читання додатками, котрі тепер мають назву «інтелектуального пошуку». Хоча за минулий час були розроблені численні галузеві стандарти та мовні засоби, але до практичної реалізації Semantic Web ще дуже далеко.

Іншим варіантом ефективного керування знаннями є використання пошукових систем з «інтелектом», наприклад, www.clusty.com та www.nigma.ru. Ці пошукові системи побудовані на так званій кластеризації. Під кластеризацією Web-документів мається на увазі динамічна розбивка на кілька тематичних класів з анотацією до кожного класу. Кластеризація отриманих від зовнішньої пошукової системи (Backend) документів є першим етапом створення системи, формуючої уточнюючі питання. Розглянемо методи кластеризації, які використовують ці системи:

Single Link, Complete Link, Group Average — ці методи розбивають множину документів на кластери, розташовані у деревовидній структурі — dendrogramm, отриманій за допомогою ієрархічної кластеризації.

STC — Suffix Tree Clustering — Кластери створюються у вузла спеціального вигляду дерева — суфіксного дерева, котре будується з слів і фраз вхідних документів.

Серед програмних засобів, що дозволяють керувати знаннями віртуальних організацій, можна також назвати і ряд спеціалізованих систем від компаній Hummingbird <http://www.hummingbird.com>, Convera <http://www.convera.com>, <http://www.convera.su/ru/>, Cognitive Technologies <http://www.cognitive.ru/>). Можливість ефективного пошуку інформації в таких системах, як, наприклад, **Convera RetrievalWare** забезпечується наявністю внутрішніх семантичних побудов, які створюються і налаштовуються окремо для кожної корпорації (компанії), що впроваджує в себе таку систему залежно від її тематичних інтересів. Зрозуміло, що побудова таких семантичних мереж досить трудомікий і витратний процес, який може дозволити собі далеко не кожна організація. Також, у подібних системах використовуються й інші технології, наприклад, технологія адаптивного розпізнавання образів APRP (Adaptive Pattern Recognition Processing), що використовує нейронні мережі для обробки інформації і діє як система, що самоорганізується, котра автоматично виділяє в масиві інформації, що зберігається, і індексує двійкові образи.

Таким чином, ми виділили три підходи до керування знаннями віртуальних організацій на основі інтелектуального пошуку. Найбільш розвиненим, проте й найбільш витратним є шлях використання спеціалізованих систем від провідних розробників.

Література

1. Козак І.А. Інформаційні технології віртуальних організацій: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 336 с.
2. Baeza-Yates R., Ribeiro-Neto B. Modern Information Retrieval. ACM Press, 1999.
3. Salton G., McGill M. J. Introduction to modern Information Retrieval. McGraw-Hill Computer Science Series. McGraw-Hill, New York, 1983.
4. Черняк Л. От информационно-поисковых систем к корпоративному поиску. — 2005. — <http://www.osp.ru>.
5. <http://www.ecomm.kiev.ua>

Д. С. М'яч (юридичний ф-т, II курс)

ОСОБЛИВОСТІ КВАЛІФІКАЦІЇ ЕКОЦИДУ

З кожним днем у світі загострюються проблеми екології та погіршується стан навколишнього природного середовища, зокрема через вчинення окремих суспільно небезпечних діянь. Тому до міжнародних злочинів вчені почали відносити екоцид.

Вперше про екоцид як злочин, рівнозначний геноциду та злочинам проти миру, було зазначено в доповіді делегації юристів Демократичної Республіки В'єтнам на конференції юристів в Москві (11—13.10.1971 р.). У доповіді був проведений аналіз агресивної війни США проти Демократичної Республіки В'єтнам. Ця війна отримала назву екоцид, оскільки саме тут вперше природне середовище було чітко позначене як об'єкт для знищення.

Після аналізу багатьох міжнародних документів, якими заборонено використання засобів впливу на навколишнє середовище, слід зауважити, що офіційно термін «екоцид» у міжнародному кримінальному праві поки що не використовується.

Важливим у справі боротьби з екоцидом є наукове дослідження цього злочину. І хоча цій проблемі приділяють увагу у своїх працях деякі юристи, але на сьогодні в Україні вона залишається невивченою, монографічні праці взагалі відсутні.

Україна відобразила у своєму Кримінальному кодексі 2001 року положення міжнародних нормативно-правових актів у питанні міжнародних злочинів та злочинів міжнародного характеру, зокрема передбачила норму про відповідальність за екоцид. Ця норма поміщена у розділ XX «Злочини проти миру, безпеки людства та міжнародного правопорядку» (ст. 441). Кримінальний кодекс

України визначає екоцид як масове знищення рослинного або тваринного світу, отруєння атмосфери або водних ресурсів, а також вчинення інших дій, що можуть спричинити екологічну катастрофу. Даний злочин належить до особливо тяжких і карається позбавленням волі на строк від восьми до п'ятнадцяти років.

Безпосереднім об'єктом екоциду є екологічна безпека людства, додатковим об'єктом є життя, здоров'я людей, існування рослинного або тваринного світу, а також атмосфери або водних ресурсів як середовища та умов існування людини.

Предметом екоциду є навколишнє природне середовище в широкому розумінні, у тому числі екологічна рівновага.

Щодо характеристики об'єктивної сторони складу злочину екоцид, то існує кілька підходів щодо обов'язковості суспільно небезпечних наслідків екоциду. Та на нашу думку, це злочин із матеріальним складом, оскільки необхідною ознакою зазначених у диспозиції ст. 441 Кримінального кодексу дій є принаймні спричинення ризику виникнення екологічної катастрофи. Отже, об'єктивна сторона характеризується: діями у вигляді масового знищення рослинного або тваринного світу, отруєнні атмосфери або водних ресурсів, а також вчиненням інших дій, що можуть спричинити екологічну катастрофу; злочинним наслідком у вигляді створення небезпеки екологічної катастрофи; причинним зв'язком між діями і наслідком.

Суб'єктивна сторона злочину екоцид — це прямиий умисел, спрямований на спричинення шкоди навколишньому природному середовищу.

Суб'єктом злочину екоцид може бути будь-яка осудна особа, яка досягла 16 років (за міжнародним кримінальним правом — особа 18 років).

Викладене дозволяє зробити такі висновки:

1) Поява в кримінальних кодексах різних країн норм про такий злочин, як екоцид, є, насамперед, відображенням положень міжнародних нормативних актів, присвячених захисту природного середовища задля забезпечення екологічної безпеки людства;

2) В Кримінальному кодексі України враховується високий ступінь суспільної небезпеки екоциду, що знаходить відображення в санкції відповідної статті;

3) В Україні потрібно більше приділяти уваги вивченню цієї теми та удосконалювати законодавство з приводу притягнення до кримінальної відповідальності за екоцид;

4) Щодо визначення поняття екоциду в Кримінальному кодексі України, то, на нашу думку, заслуговує на увагу українського

законодавства вказівка на «умисний» характер злочину, якою доцільно доповнити диспозицію ст. 441 Кримінального кодексу України;

5) Задля вдосконалення ст. 441 Кримінального кодексу України доцільним є виділення частини другої, яка б передбачала відповідальність у разі настання наслідку у вигляді екологічної катастрофи, що дозволило б точніше оцінити суспільну небезпеку, враховуючи всі обтяжуючі та пом'якшуючі обставини конкретного вчиненого злочину.

Також, необхідно зауважити, що міжнародна небезпека цього злочину проявляється в тому, що його наслідки не знають кордонів, порушення екології в одній державі виявляється в інших. Тому боротьба з екоцидом дуже важлива і актуальна.

Література

1. Кримінальний кодекс України. — К., 2006.
2. *Іващенко В.О.* Кримінально-правова характеристика екоциду // Бюлетень Міністерства юстиції України. — 2006. — № 10.
3. *Куцевич М.* Екоцид як злочин проти безпеки людства за міжнародним кримінальним правом // Підприємництво, господарство і право. — 2006. — № 2.

А. І. Невмержицька (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ДО ПИТАННЯ ОЦІНЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

Одним із необхідних елементів фінансового менеджменту є оцінювання результатів, що їх демонструє підприємство в результаті своєї операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Однак таке оцінювання корпоративної результативності (або *performance management*) необхідне не тільки для ретроспективного визначення якості отриманих фінансових результатів господарської діяльності підприємства, але й для належної організації фінансового управління взагалі, зокрема в частині планування та прогнозування. Так, для кількісного визначення стратегічних чи тактичних цілі діяльності підприємства ми знову ж таки можемо скористатися різними показниками результативності. Тому і не дивно, що саме оцінювання корпоративної результативності та підходи до нього постійно еволюціонують — від створення в се-

редні віки балансу підприємства як моделі визначення фінансового результату (прибутку) до показників EVA та RAROC.

Зазначимо, що сьогодні показники оцінювання корпоративної результативності переважно ґрунтуються на концепції економічного прибутку як різниці між фактичним фінансовим результатом господарської діяльності підприємства та альтернативними витратами. Так, основні найбільш популярні показники приведені у табл. 1.

Таблиця 1

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

Показник	Фінансовий результат	Альтернативні витрати
EP економічний прибуток	Прибуток по балансу	Прибуток по кращому варіанту, від якого відмовилося підприємство
EVA економічна вартість додана	Чистий операційний прибуток після оподаткування	Вартість інвестованого капіталу
CVA грошова вартість додана	Free Cash Flow to Firm як сума грошового потоку до фінансування, збільшеного на процентні витрати	Вартість інвестованого капіталу
MVA ринкова вартість додана	Вартість підприємства на кінець періоду	Вартість підприємства на початок періоду (як альтернативні витрати бездіяльності)
SVA акціонерна вартість додана	Вартість підприємства на кінець періоду, збільшена на грошові виплати на користь акціонерів та зменшена на додаткове залучення власного капіталу	Вартість підприємства на початок періоду (як альтернативні витрати бездіяльності)

Альтернативою до приведених вище показників є оцінювання корпоративної результативності з урахування успадкованого ризику підприємства. До таких показників можна віднести показники, приведені у табл. 2. Зауважимо, що показник RAROC використовується дуже мало, натомість на його місці використовується показник RARORAC, який, для спрощення, досить часто і позначають RAROC, при цьому маючи на увазі, що при оцінюванні результативності інвестований в підприємства капітал вже береться із урахування коригування його величини на ризико-

вість підприємства. Як правило, при цьому використовується так званий економічний капітал, тобто величина капіталу, достатня для забезпечення фінансової надійності підприємства у перспективному періоді за умов настання найбільших з можливих збитків та втрат. Такий капітал оцінюється по методиці оцінки Value at Risk (V@R).

Таблиця 2

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

Показник	Чисельник	Знаменник
RORAC	фінансовий результат	інвестований капітал, приведений на ризик
RAROC	фінансовий результат, приведений на ризик	інвестований капітал
RARORAC	фінансовий результат	інвестований капітал, приведений на ризик

Альтернативним напрямом організації оцінювання корпоративної результативності є визначення сукупної акціонерної доходності (TSR), яка зорієнтована не тільки на врахування внутрішніх джерел вартості підприємства, але й оцінює комунікаційні ефекти щодо ринкового курсу акцій підприємства на ринку капіталу. Останні мають місце завдяки існуванню інформаційної асиметрії, що характерна для будь-якого ринку капіталу. Тому господарські операції публічного підприємства (тобто підприємства, що має вторинний ринок власних акцій) призводять не тільки до збільшення чи зменшення фінансового результату, але й до зміни капіталізації підприємства. Для ефективного ринку капіталу за Євгеном Фама такий ефект буде описуватися графіком, відображеним на рис. 1.

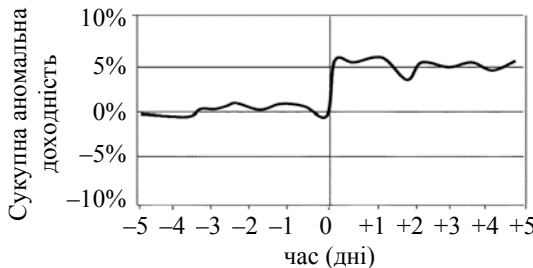


Рис.1. Ринкова реакція (комунікаційний ефект) на сигнал

У сукупності комунікаційний ефект, зміна тенденцій на ринку та зміна ефективності господарської діяльності підприємства і формує доходність вкладень в дане підприємство. Даний алгоритм і відображено на рис. 2.

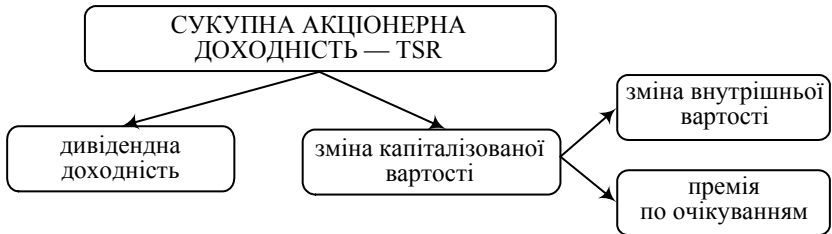


Рис.2. Фактори сукупної акціонерної доходності

Розглядаючи сукупну акціонерну доходність (TSR), відмітимо, що використання правильного сигнального ефекту на ринку інформаційної асиметрії дозволяє менеджменту забезпечувати більший рівень доходності власників (більшу ефективність) при менших величинах перерозподілу на користь акціонерів грошового потоку підприємства до фінансування (FCF).

Зауважимо, що позитивний момент використання сукупної акціонерної вартості для організації фінансового менеджменту пов'язаний з тим, що калькуляція показника можлива і для непублічних компаній, а також для тих компаній, що планують вихід на ринок IPO. В останньому випадку оцінка TSR дозволить більш точно розрахувати вартість акцій підприємства та визначити курс емісії як передумову успішного проведення IPO.

М. Г. Ніколаєв (ф-т інформаційних систем і технологій, V курс)

МАЛА ФОНДОВА БІРЖА ЯК ПОЗИЦІЙНА ДИНАМІЧНА ГРА

За даними *World Federation of Stock Exchanges* у світі нараховується більше 100 функціонуючих фондових бірж, загальна капіталізація яких у 2005 році склала \$41,381 трлн, а річний торговельний оборот \$51,913 трлн. На 10 найбільших світових бірж випадає 87,56% загальної капіталізації та 83,44% загального обсягу укладених угод.

В той же час, найбільше зростання капіталізації в 2005 році належить десяти невеликим біржам, капіталізація яких становить лише 0,96% світової, а обсягу торгів — 2,36% світового.

Регіональні біржі, біржі з ліберальними правилами лістингу в світовій інвестиційній спільноті вже сприймаються як високодохідні, але і високоризиковані альтернативи капіталовкладення, в які щорічно інвестується до 10% структури міжнародних фондів. Національні інвестиційні і пенсійні фонди зазвичай обмежені в обсягах інвестицій за межі країни, а тому також змушені вкладатися основні кошти в свої національні біржі. Для компаній регіонального характеру процедура лістингу за кордоном не рентабельна, а часто і взагалі неможлива. В цій ситуації розміщення акцій на національній біржі є чудовим способом дешево залучити інвестиційні кошти.

Д. Монтано в праці [1] зазначає: «...найбільшою можливістю в сьогоденній біржовій справі є етнічні ринки... країни, що розвиваються, гостро потребують інвестиційних вливань і готові платити 24% віддачі і навіть більше...»

Але на даний час суттєвою проблемою є практична відсутність теоретичної бази інвестиційного менеджменту для цих ринків. Те, що використовується на 10—20 найбільших фондових біржах, часто неможливо, а іноді й шкідливо впроваджувати на менш відомих фондових ринках. Одним із можливих шляхів вирішення цієї проблеми є застосування теорії ігор для моделювання процесів на *малих фондових біржах*, що і пропонується в даній роботі.

Власне, під малою фондовою біржею (*МФБ*) розуміють торговельний майданчик або фондову біржу, що відповідає таким критеріям: має чіткий регіональний характер; відсутні жорсткі умови лістингу; мала кількість високоліквідних інструментів; малий річний торговельний оборот. Під *МФБ* в різній літературі розуміють: регіональні біржі, біржі країн, що розвиваються, етнічні біржі тощо.

Відмітимо деякі особливості *МФБ*: не діють ринкові закони в класичному розумінні, зокрема закон попиту і пропозиції; коротка ринкова пам'ять та короткий часовий ряд архівних даних; присутня суттєва інформаційна асиметрія; існує монополізація (або олігополізація) окремих видів біржової діяльності.

На нашу думку, на сьогодні перспективними є такі три підходи до теорії ціноутворення на *МФБ*:

- методи, побудовані на експертних оцінках та рейтингуванні;
- Fuzzy технології (теорія нечітких множин);
- теорія ігор, яка формалізує процеси на *МФБ* та дозволяє проводити імітаційне комп'ютерне моделювання.

З точки зору теорії ігор динамічна модель малої фондової біржі має таку економічну інтерпретацію: учасники гри розпоряджаються певними наборами акцій та грошовими коштами. Кожен з них може формувати свій власний портфель, виходячи з існуючих обмежень, зобов'язань та типу поведінки. Акції мають свою вартість і учасники вступають у взаємодію для формування більш привабливого портфеля.

Один крок гри для кожного гравця реалізовується трьома етапами: формування котирувань, здійснення угод та акцептів.

На першому етапі кожен з гравців може виставити дві матриці котирувань Va та Vb , відповідно на купівлю та продаж. В матриці в одному стовпчику за спаданням розміщені ціни, згідно з якими передбачається купити/продати акції, в іншому — об'єми, які відповідають кожному ціновому рівню. На другому етапі кожен гравець знайомиться із загальними котируваннями. Формується краща ціна купівлі і продажу:

$$A^1 = \min(Va_1[1, a_1]_1; Va_2[1, a_2]_2; \dots Va_m[1, a_m]_m),$$

$$B^1 = \max(Vb_1[1,1]_1; Vb_2[1,1]_2; \dots Vb_m[1,1]_m),$$

де $A = (A^1; \nu(A^1))$ та $B = (B^1; \nu(B^1))$ найкращі котирування.

Якщо гравець згоден купувати чи продавати по середній ціні, яка склалась між найкращими котируваннями, він відправляє відповідну заявку з вказанням об'єму. Система приймає заявки та задовольняє їх у наступному порядку: спочатку заявку з найбільшим об'ємом, а далі за спаданням об'єму заявок. На третьому етапі гравці, заявки яких не виконанні, можуть акцептувати котирування. Після закінчення третього етапу фіксується остаточна ціна кроку.

Кількість кроків гри скінчена і наперед відома. Результати фіксуються після закінчення гри.

Знаходження оптимальних стратегій для кожного з гравців за різних початкових умов є цікавою і водночас складною математичною задачею, вирішення якої дозволить значно розширити теоретичну базу інвестиційного менеджменту для малих фондових бірж, зокрема і для основної української фондової біржі ПФТС.

Література

1. *Монтано Д.* Біржи и Банки XXI столетия: новая волна. — К.: Наукова думка, 2001.
2. *Розенмюлер И.* Кооперативные игры и рынки. — М.: Мир, 1974.
3. *Верченко П.І.* Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи): Монографія. — К.: КНЕУ, 2006.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У нинішніх умовах глобалізації економіки і науково-технологічного прогресу підтримка та забезпечення високого рівня інноваційної активності національної економіки належить до числа головних пріоритетів внутрішньої політики держави. Інновації є найбільш довгостроковими і ризиковими видами інвестицій. Як відомо, інтелектуальна сфера, в якій обертаються інновації, є сферою «довгих грошей». Вона вимагає значних фінансових витрат, має довгостроковий характер реалізації, кінцевий результат її важко заздалегідь визначити і оцінити, навіть якщо він і обіцяє значний прибуток.

Українська інноваційна сфера не є привабливою ні для вітчизняних (1,9%), ні іноземних (8,8%) інвесторів. Основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств — 70% від загального обсягу фінансування. Таким чином, в Україні значний науково-технічний потенціал, виражений у висококласних спеціалістах, якісних наукових дослідженнях і розробках, які відповідають світовим стандартам, залишається незадіяним на внутрішньому ринку і не готовим до інтеграції у світову економіку.

Метою доповіді є аналіз механізмів залучення передових технологій науки і техніки в ринкове середовище, комерціалізація науково-технічної сфери і обґрунтування відповідних пропозицій по їх удосконаленню.

Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт, придатний для виробництва і ринку, є самим важким етапом у ланцюгу, що зв'язує науку і винахідника зі споживачем. При цьому потрібно враховувати доміанти ринку, потреби споживача і мати досвід підприємництва.

Як відомо, інноваційний процес проходить 4 основних етапи:

- аналіз конкуренції нового продукту;
- лабораторну перевірку здійснення ідеї;
- створення дослідного зразка продукції;
- підготування виробництва дослідної партії і її реалізація.

Досвід показує, що в реальних умовах від ідеї створення нового продукту до надходження перших прибутків від його продажу на ринку проходить 3—4 роки. Це період інноваційного проекту. Для того, щоб довести розробку від лабораторного прототипу до

стадії продажу дослідної партії, а потім і невеличкої серії, потрібно, як правило, близько 1—2 млн доларів. Такі інвестиції вкладаються не відразу, а невеличкими порціями за кожний окремий крок у реалізацію інноваційного проекту.

▪ Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності здійснюється на умовах її комерціалізації.

Суб'єктів, які використовують інтелектуальні продукти, можна розділити на три категорії:

- первісні власники прав на результати інтелектуальної діяльності, які володіють повним обсягом виключних прав. Серед них особливу категорію складають автори інтелектуальних продуктів, яким належать майнові і немайнові права інтелектуальної власності;

- законні правоволодільці, які отримали виключні права на об'єкти промислової власності похідним способом — шляхом їх уступки первісним власником. Вони мають повний обсяг майнових прав стосовно інтелектуальних продуктів, але позбавлені особистих немайнових прав;

- особи, за якими визнається право використовувати об'єкти промислової власності на основі дозволів їх право володільців, оформлені у вигляді ліцензійних угод (ліцензій) на виключних, одиничних чи не виключних умовах, — похідні користувачі результатів інтелектуальної власності.

Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності — це взаємовигідні дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар з метою отримання прибутку чи іншої ринкової вигоди.

Метою комерціалізації ОІВ є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам.

Основними способами комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності є:

- використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві;

- внесення прав на об'єкти права інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства;

- передача (продаж) прав на об'єкти права інтелектуальної власності.

Якщо правовласник не передбачає використовувати ОІВ у власному виробництві чи розпочати новий бізнес, або створити спільне підприємство, він може **передати повністю або частко-**

во права власності на ОІВ іншій фізичній або юридичній особі. Позитивними моментами такого підходу є те, що підприємства отримують технології, які випробувані у виробництві, відповідають світовим стандартам, мають великі маркетингові переваги, можливості для створення спільних підприємств, перспективи одержання додаткових кредитів на технологічне переоснащення.

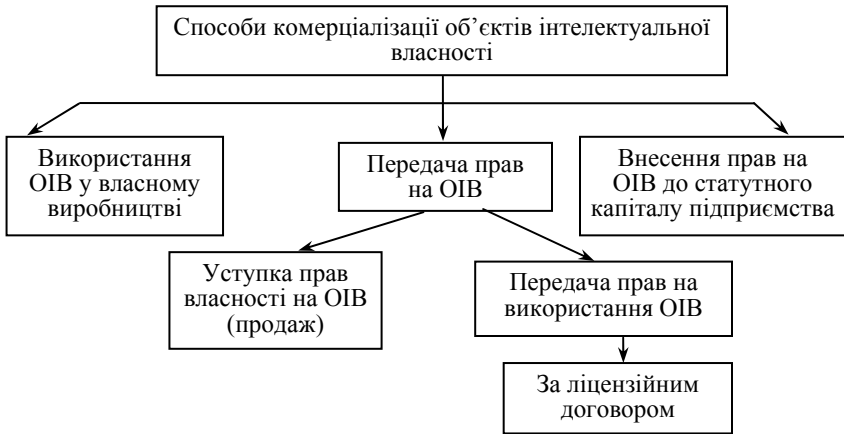


Рис. Основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

Другий шлях — це **опора на власний науково-технічний потенціал**, значною мірою не затребуваний сьогодні вітчизняною промисловістю. Він є більш перспективним з багатьох точок зору, однак вимагає подолання цілого ряду фінансових і організаційно-управлінських бар'єрів. За умови обмежених коштів цей шлях є проблематичним. За часи економічного спаду деякі з таких технологій також є уже застарілими.

Продаж прав у повному обсязі здебільшого проводиться через договір купівлі-продажу як договір обмінної угоди, за яким у результаті передачі права власності на об'єкт інтелектуальної власності (продажу охоронного документа — патента або свідоцтва) власник як сторона, яка продає, втрачає всі майнові права на нього. Тобто якщо продано патент на винахід, то він перереєструється на ім'я нового правовласника і до нього переходять всі майнові права на цей об'єкт. Найбільш поширеними договорами на використання об'єктів інтелектуальної власності також є: ліцензійні угоди, договори на поставку наукоємної продукції, договори підряду на виконання науково-дослідних і дослідно-

конструкторських робіт, договори про виробничу і науково-технічну кооперацію, венчурні підприємства, продаж патентних ліцензій на винаходи і безпатентних на ноу-хау, продаж патентних прав, продаж чи передача в оренду (лізинг) дослідних зразків виробів чи устаткування, управлінські контракти, інжиніринг, реалізація моделі «позичений слуга», франчайзинг.

Тут наша держава іде всупереч світових тенденцій. Якщо з числа наведених форм майже 80% обсягу усіх операцій, які проводяться у світі по комерційній горизонталі передачі технологій, припадає на ліцензійні угоди на винаходи і ноу-хау, то в Україні частка таких трансакцій складає всього 5,2% від усіх договорів, які укладаються передовими науковими установами. Проте контракти на виконання науково-дослідних робіт, вартість яких визначається кошторисом на розробку і прибутком прив'язаним до контрактної собівартості робіт, а потім уже до очікуваної ефективності створюваних інновацій, складає 25%.

Переважною (більше 50%) формою передачі наукових результатів є договори на поставку наукоємної продукції, які в передових країнах є вимушеним кроком малих підприємств, не здатних мобілізувати власні чи позичкові кошти для більш капіталоємних, але у довгостроковому плані більш вигідних способів комерційної реалізації новацій. І навпаки, така загальноновизнана форма інновацій, як науково-виробнича кооперація, яка передбачає спільний процес сторін, починаючи від розробки технологій і закінчуючи подальшим кооперуванням виробництва і збуту технологічної продукції, не сама поширена в Україні — 8,8%.

Таким чином, у нашій державі найбільш інноваційні за своєю природою форми передачі науково-технічних досягнень, які дозволяють авторові інтелектуального продукту дійсно отримати доступ до виробництва високотехнологічної продукції і відповідно до масштабних прибутків від її реалізації, поступаються менш ризиковим і найбільш швидким способам отримати матеріальний результат від своєї праці.

Дійсно, такі довгострокові і ризикові форми інноваційної діяльності, як венчурні підприємства, а особливо ті, метою яких є небажання включити до франшизної мережі або придбати уже діючі спеціалізовані підприємства, а організувати «з нуля» виробництво принципово нових видів продукції і послуг, потребують підтримки і додаткового стимулювання з боку держави.

Водночас, поряд з загальним розумінням, у державній політиці відсутні дієві механізми підтримки впровадження вітчизняних високотехнологічних розробок, а ті що існують, є малоефективними.

Повинна існувати система розповсюдження необхідних знань, надання консультацій і, не в останню чергу, фінансової підтримки.

В Україні немає єдиного координаційного органу, який стимулював би прийняття рішень, що дозволять довести інновації до рівня комерційних продуктів. Надзвичайно важливим є налагодження співпраці за схемою «*місцеві органи влади — бізнес — наука*», створення організаційних структур, що здійснюють інноваційну діяльність — це технопарки, бізнес інкубатори, інноваційні центри, які сприяли би впровадженню у виробництво нової техніки і технологій. Здійснення функцій комерціалізації має відбуватися через механізми інвентаризації результатів науково-технічної діяльності, що були отримані за рахунок коштів державного бюджету, виявлення ступеню новизни і можливостей того чи іншого способу їх реалізації; доведення до загальноприйнятих у світі стандартів найбільш перспективних технологій; забезпечення ліцензійної торгівлі технологіями (у тому числі подвійного використання).

Розв'язання проблеми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності можливе за допомогою таких засобів, як:

- закріплення у цивільному законодавстві усього масиву договірних форм передачі технологій (наразі Цивільний кодекс врегульовує лише 3 договори щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності — ліцензійний договір, договір про створення на замовлення і використання об'єкта права інтелектуальної власності, договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності);

- вдосконалення організаційно-правових форм трансферу технологій, у тому числі на договірній основі;

- розробка механізму трансформації результату НДДКР в об'єкт інтелектуальної власності, а потім в інновацію через критерій оборотоздатності і ступеня новизни.

- розрізнення і координація повноважень авторів, науково-технічних і комерційних організацій, державних і місцевих владних структур, що брали і беруть участь у процесі створення, комерціалізації і управління в галузі інтелектуальної власності;

- затвердження механізму обліку об'єктів інтелектуальної власності шляхом розробки реєстрів і реєстрів у рамках єдиної інформаційної бази;

- забезпечення методиками оцінки, що дозволять визначити реальну вартість інтелектуального продукту, із залученням професійних оцінювачів;

- вдосконалення правовідносин стосовно службових патентів та патентів, створених за фінансової підтримки держави. Потре-

бує переосмислення чинний режим права власності на об'єкти промислової власності;

- розробка критеріїв ефективності форм залучення об'єктів інтелектуальної власності у господарський обіг.

На часі створення **мережі центрів трансферу технологій на базі головних науково-дослідних і дослідно-конструкторських організацій та національних університетів** технічного профілю з метою активізації міжнародної, міжгалузевої та внутрігалузевої передачі технологій;

Сприяння просуванню вітчизняних інноваційних товарів і послуг на зовнішні ринки повинно також здійснюватись шляхом удосконалення податкової і митної політики, використання міжурядових комісій, торгових представництв в інших країнах для оцінки можливості трансферу технологій.

Тільки тоді, коли правове регулювання буде спрямоване на розвиток науки і техніки в плані активного залучення інтелектуальних ресурсів в ринкове середовище і створення економічно вигідних умов для швидшого освоєння виробничих стратегічно важливих технологій, Україна нарешті зможе піднятися на принципово нову сходинку інноваційного розвитку і створити конкуренцію передовим державам світу.

I. В. Онищенко (юридичний ф-т, IV курс)

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківська система України, на сьогодні, повністю відкрита для входу іноземного капіталу. Чинне законодавство дає можливість створювати в Україні банки зі 100% іноземним капіталом, але з обов'язковою вимогою — це мають бути дочірні банки. Разом з тим, для адаптації банківської системи України з метою вступу України до СОТ, нещодавно були внесені зміни до Закону «Про банки і банківську діяльність», зокрема в частині надання іноземним банкам права відкривати свої філії на території України.

Наявність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Водночас, слід зважити на низку фінансових ризиків, пов'язаних зі швидким

зростанням частки іноземного банківського капіталу. Вони можуть призвести до втрати суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливого посилення нестабільності, несподіваних коливань ліквідності банків, ймовірного впливу фінансових ресурсів.

Згідно зі змінами до ст.4 закону України «Про банки і банківську діяльність» в Україні вже найближчим часом можуть з'явитися філії іноземних банків, які не є самостійними юридичними особами, а лише структурними підрозділами головних банків, які знаходяться за кордоном, і діяльність яких регулюється іноземним законодавством. Це порушить створену протягом років незалежності України фінансову систему, яка забезпечувала економічну безпеку державного розвитку.

Питання збереження національної банківської системи стає питанням національної безпеки країни. Надаючи право іноземним банкам на відкриття своїх філій на території України, законодавство України не передбачає жодних обмежень присутності іноземного капіталу в національній банківській системі. Відповідно до своїх функцій банківська система через перерозподіл фінансових ресурсів по суті визначає розвиток усієї економіки країни. За цих умов банки з іноземним капіталом починають здійснювати вирішальний вплив на характер та пріоритети економічного розвитку в державах, контролювати найбільш ефективні сфери діяльності. При цьому іноземні банки мають специфічні, стратегічні пріоритети, які часто не співпадають з національними інтересами. Отже, така схема розвитку банківської системи призведе до порушення цілісності економічних інтересів держави, суттєво гальмуючи розвиток національного виробництва, перш за все, малого та середнього бізнесу. Наслідками буде зростання безробіття та інших соціальних проблем, з якими протягом останніх років зіштовхуються країни Східної Європи. Для збереження економічного суверенітету країни доцільно було б запровадження системи державного регулювання присутності іноземного капіталу в сукупному капіталі банківської системи.

Іноземні інвестиції в банківській системі беззаперечно важливі з точки зору надходжень додаткових фінансових ресурсів, нових банківських технологій, підтримки конкуренції між банками тощо. Разом з тим, все це виправдано, коли вже склалася національна банківська система, що спирається на власну ресурсну базу. Відомо, що рівень монетизації в Україні (близько 30% від ВВП) є значно нижчим від країн з розвинутою економікою, де цей показник наближається до розміру ВВП, або навіть перевищує його. Суттєво меншим є і сам розмір ВВП. В умовах, коли ці

показники можна співставити, прихід в Україну іноземних філій, діяльність яких буде регулюватися розміром капіталу материнського банку, поставить іноземні банківські установи в задалегідь більш вигідне становище, оскільки тоді українські банки не зможуть скласти їм адекватну конкуренцію.

Існує велика ймовірність впливу прибутку з територій України. За специфікою своєї діяльності філії, як структурні підрозділи іноземних банків, не здійснюють формування капіталу. Таким чином, дохід, отриманий від їх діяльності на території України, після сплати податку буде повністю переведений до іноземного банку.

Прогнозується значне підвищення ризиків клієнтів — резидентів України у зв'язку з нерегульованістю процедури акредитації та функціонування філій іноземних банків.

Підсумовуючи вище зазначене, потрібно сказати, що основні напрямки оптимізації допуску іноземного банківського капіталу мають знайти системне відображення під час розробки та реалізації національної стратегії розвитку банківської системи. Тому сьогодні одним з найважливіших завдань є розробка реальних практичних рекомендацій щодо визначення оптимальної частки іноземного капіталу в структурі капіталу українських банків, яка б, з одного боку, створювала конкурентне середовище для вітчизняних банків і сприяла інтеграції національної фінансово-банківської системи у світовий фінансовий простір, з іншого — не завдавала нищівного удару її стабільності.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III, Урядовий кур'єр від 17.01.2001. — № 8.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 16.11.2006 № 358-V, Голос України від 08.12.2006 — № 233.
3. Вісник Національного Банку України. — 2006. — № 11.
4. <http://www.aub.com.ua/ua/solutions>

Ю. В. Павленко (ф-т інформаційних систем і технологій, V курс)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Із прийняттям 1.03.2001 року Закону України №2299-III «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інве-

стиційні фонди)» [1], розпочав свій активний розвиток ринок спільного інвестування. Існуючі механізми вкладання коштів у інститути спільного інвестування дозволяють, з одного боку, збільшити обсяги інвестиційних ресурсів у економіку країни, а з іншого — захистити вклади від інфляції та примножити у розмірах [2]. Таким чином ІСІ можуть скласти помітну конкуренцію депозитним вкладам. Актуальність та перспективність використання ІСІ, як об'єкт вкладання вільних коштів, підтверджується стрімкою динамікою зростання ринку спільного інвестування. Так, станом на жовтень 2006 року, за даними ДКЦПФР, в Україні було зареєстровано 462 інвестиційних фондів та 219 управляючих компаній.

Успіх інвестування за допомогою ІСІ у значній мірі залежить від ефективності управління активами. Таким чином, об'єктом дослідження у даній роботі виступає фінансова діяльність компаній з управління активами ІСІ в умовах сучасної трансформаційної економіки України. Метою роботи є розробка економіко-математичної моделі для оцінки ефективності управління активами інститутів спільного інвестування на основі використання дохідності зваженої у часі.

Для визначення рівня дохідності скористаємось дохідністю зваженою у часі, відповідно до міжнародних стандартів результативності інвестицій (*Global Investment Performance Standard — GIPS*). Міжнародні стандарти GIPS схильні використовувати саме дохідність зважену у часі, тому що таким чином досягається уникнення впливу додаткових грошових вливань/вилучень, які досить часто ініціюються самим інвестором. Застосування дохідності зваженої у часі найкраще відображає здатність компанії управляти активами інвестиційних фондів у відповідності з обраною інвестиційною стратегією. Використання міжнародних стандартів значно полегшить процес аналізу та порівняння інвестиційної привабливості ІСІ.

Згідно методології, запропонованої міжнародними стандартами *GIPS* [3], справжня зважена у часі норма дохідності, розраховується наступним чином:

$$R_i = \frac{(EMV_i - BMV_i)}{BMV_i},$$

де EMV_i — ринкова оцінка портфелю на кінець i -го проміжного періоду без урахування руху грошових потоків за період, але включаючи накопичений дохід за період; BMV_i — ринкова оцін-

ка портфелю на кінець попереднього періоду (тобто початок поточного проміжного періоду) включаючи накопичений дохід та будь-який рух грошових потоків за попередній період.

Для того, щоб розрахувати дохідність за весь період, дохідності за субперіоди пов'язуються геометрично [4]:

$$R_{TR} = [(1 + R_1)(1 + R_2)\dots(1 + R_n)] - 1,$$

де R_{TR} — загальна дохідність за весь період; R_1, R_2, \dots, R_n — дохідності, відповідно за 1, 2, ..., n субперіоди.

Іншою особливістю стандартів *GIPS* є використання для оцінки результатів діяльності фондів не окремі портфелі, а композити.

Композит — об'єднання певної кількості портфелів у групу, яка відображає окрему інвестиційну стратегію. Композит є основною одиницею оцінки ефективності управління активами. Дохідність композиту — це зважена по активам середня дохідність усіх індивідуальних портфелів, які входять до нього з використанням вартості на початок періоду [3].

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n (BMV_i \times R_i)}{BMV_{TOTAL}},$$

де R — ставка дохідності портфеля i ; BMV_{TOTAL} — сукупна ринкова вартість всіх портфелів, що входять до композиту, на початок періоду.

Композити залежно від інвестиційної направленості індивідуальних активів, що входять до його складу, розподіляють на окремі стратегії. А потім у рамках обраних стратегій проводиться порівняння дохідності, яку досягають у результаті власної діяльності різні компанії.

Література

1. Закон України №2299-III від 1.03.2001 «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)».
2. Румянцев С.І. «Перспективи розвитку ІСІ»: Журнал «Цінні папери України» від 26.01.2006 №3 (395).
3. Національне рейтингове агентство, «GIPS. Руководство по методологии расчета». — Москва — 2004. — С. 4.
4. Мертенс А. В. Инвестиции. — К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. — С. 387.

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

За останні десятиріччя значно зросла роль недержавного сектора у розвитку економіки. Приватні корпорації забезпечують зайнятість, прибутки від податкових надходжень, беруть участь у розміщенні грошових накопичень громадян та забезпеченні пенсійних доходів. Саме тому все більш актуальними стають проблеми корпоративного управління.

Сутність корпоративного управління визначає механізми, за допомогою яких формулюються цілі компанії, визначаються засоби їх досягнення та контролю за її діяльністю. Система корпоративного управління покликана створювати стимули для того, щоб рада директорів та правління прагнули досягнення цілей, що відповідають інтересам компанії та акціонерів.

Щодо правового середовища розвитку корпоративного управління в Україні, то тут є проблемні питання, а саме: відсутність законів про акціонерні товариства, холдингові компанії, недосконала судова практика вирішення корпоративних конфліктів та інше.

Особливо важливим є питання прийняття закону про акціонерні товариства, який би врегулював існуючі проблеми створення і діяльності вітчизняних акціонерних товариств. Зокрема нещодавно Верховною радою було розглянуто проект Закону «Про акціонерні товариства», одним з головних завдань якого є посилення захисту прав акціонерів. У ньому, зокрема, детально прописані положення, пов'язані з діяльністю органів управління акціонерним товариством. Важливим є те, що у законопроекті передбачений захист прав акціонерів-працівників підприємства.

Соціально-економічні фактори розвитку корпоративного управління в Україні полягають у тому, що на сьогодні більше 2/3 існуючих в Україні підприємств є саме акціонерними товариствами, і при цьому щороку реєструється більше 5 тис. звернень з питань порушення прав акціонерів. Проблемним питанням є тут збільшення випадків рейдерства. Так, в Україні на сьогодні діють від 30 до 50 рейдерських груп. Кількість незаконних захоплень підприємств досягла близько 3 тисяч. Результативність рейдерських атак на вітчизняні підприємства становить майже 90%, тобто тільки 10% компаній, які стали цілями рейдерів, можуть більш-менш захистити себе.

Однією з причин такого поживлення «піратів» є те, що рейдери добре усвідомлюють, що сьогодні в Україні не існує жодних

реальних механізмів протидії цьому явищу. Як приклад можна привести ситуацію з Дніпропетровським центральним ринком «Озерка» та спробу «Сармату» захопити «Оболонь» за рахунок купівлі акцій за підвищеними цінами, яка була в останній момент зірвана менеджментом «Оболоні».

Розглянемо види рейдерства, що є поширеними в Україні:

1) використання міноритарієм корпоративного шантажу власника з метою більш дорогого продажу своїх акцій;

2) «біле рейдерство» — рейдер діє виключно за законом, використовуючи прогалини у законодавстві;

3) «сіре рейдерство» — мова іде про балансування на грані закону, однак, як правило, ця грань переступається. Для цього виду характерним є використання сфальсифікованих документів;

4) «чорне рейдерство» — також використовуються сфальсифіковані документи та інші методи «сірого рейдерства», але базисом є корупція.

Найкращим захистом від рейдерства є ефективна система корпоративного управління.

У ході дослідження Міжнародної Фінансової Корпорації (МФК) у рамках проекту «Корпоративний розвиток в Україні» було проведено опитування, яке охопило 800 акціонерних товариств у всіх регіонах держави. Майже дві третини респондентів — це керівники або їхні заступники, решта — посадові особи АТ, які безпосередньо займаються питаннями корпоративних відносин.

Щодо **оцінки корпоративного управління керівниками акціонерних товариств України**, то 75% керівників АТ вважають рівень корпоративного управління в їх товариствах адекватним економічним умовам їх діяльності. 62% керівників оцінили практику корпоративного управління в власних АТ як «добре» та «зразково». Найважливішою перешкодою для впровадження стандартів кращої практики корпоративного управління є неефективне законодавство, про що вказали 75% керівників.

Щодо **Принципів корпоративного управління**, то досить детально з ними знайомі лише керівники 30% АТ.

Опитування показало, що середня кількість акціонерів у ВАТ становить 1192 особи, у ЗАТ — 65 осіб. Першим найбільшим акціонером у третині товариств є голова правління, другий найбільший акціонер представлений у виконавчих органах товариства.

Щодо **загальних зборів**, то 89% АТ проводять їх на території підприємства. 15% використовують бюлетені для голосування з усіх питань, а у 71% АТ голосування здійснюється шляхом підняття рук. Важливо, що лише 20% АТ, що отримують прибуток,

виплачують дивіденди своїм акціонерам. Щодо **наглядової ради**, то її створено лише у 74% АТ.

Щодо **прозорості та розкриття інформації**, то тут слід вказати наступне:

82% АТ України розповсюджують фінансову інформацію серед акціонерів на загальних зборах акціонерів, лише 8% всіх АТ використовують власну веб-сторінку для повідомлення про фінансові результати діяльності.

7% АТ не надають акціонерам інформацію про результати щорічного аудиту, що є серйозним порушенням їх прав.

Найбільш закритою є інформація про розмір винагороди посадових осіб АТ та про акціонерів, які володіють більш як 5% акцій.

Щодо **контролю за фінансово-господарською діяльністю**, то 85% АТ України проводять аудиторські перевірки хоча б раз на рік. Лише 1% АТ залучають міжнародні компанії для проведення аудиту фінансової звітності.

Отже, результати дослідження свідчать, що з одного боку, товариства демонструють цілком позитивне ставлення до корпоративного управління, а з іншого — низькі показники дотримання стандартів практики корпоративного управління. Найбільш важливими заходами у сфері корпоративного управління опитані АТ вважають ухвалення Закону «Про акціонерні товариства», запровадження Принципів корпоративного управління, узагальнення судової практики вирішення корпоративних конфліктів.

Проблемним питанням є також впровадження національних принципів корпоративного управління. Вони мають реалізовуватись у трьох напрямках:

- ✓ впровадження загальноприйнятої корпоративної культури;
- ✓ захист прав і законних інтересів акціонерів;
- ✓ баланс інтересів учасників корпоративних відносин.

Таким чином корпоративне управління в Україні стикається з багатьма проблемами та потребує подальшого вдосконалення. Першим кроком на шляху до цього має стати прийняття закону Про акціонерні товариства, а також розроблення і впровадження в життя національних принципів корпоративного управління.

Література

1. Проблеми реалізації чинного законодавства в корпоративному управлінні / С.Ф. Радзімовська // Економіка та держава. — 2007. — №1.
2. Корпоративне управління: особливості розвитку в Україні / П. Буряк // Фінанси України. — 2006. — № 6.

3. Сучасні проблеми корпоративного управління в Україні / В. Кобержицький // Економіка та держава. — 2005. — № 11.
4. Ефективність корпоративного управління проти рейдерських захватів / С. Тусанов // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. — 2006. — №12.
5. www.ifc.org/ukraine

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

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ

Приєднання України до Світової організації торгівлі є одним із стратегічних завдань її зовнішньоторговельної політики, оскільки є важливою умовою подальшого розвитку її економіки. Тому необхідно чітко окреслити ті переваги та недоліки, які отримує наша країна від вступу до СОТ. Серед основних безперечних вигод слід назвати наступні:

1. Приведення національного законодавства у відповідність зі світовими стандартами, що значно зменшить витрати виробників на підлаштування до подвійних стандартів (українських і міжнародних).

2. Підвищення економічної безпеки країни, прозорості економічних реформ, привабливості нашого економічного середовища, формування позитивного сальдо торговельного і платіжного балансу та скорочення дефіциту держбюджету, і як наслідок — подальшого реформування національної економіки і входження України до світового економічного співтовариства як повноправного і стабільного партнера.

3. Покращення інвестиційного клімату. За оцінками Мінекономіки, експорт зростатиме на \$1 млрд на рік після вступу до СОТ.

4. Зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки розвинутих країн світу і, відповідно, збільшення валютних надходжень від експорту вітчизняної продукції.

5. Вирішення проблеми застосування проти України дискримінаційних антидемпінгових процедур країн-членів СОТ, які, за окремими даними, становлять \$2—3 млрд на рік.

6. Вихід капіталу з «тіні» як результат стабільної економічної політики з відповідним зростанням доходів держбюджету. За різними оцінками, тіньовий капітал сьогодні оцінюється від \$9 до 20 млрд.

7. Лібералізація режиму торгівлі між нашою державою та ЄС, створення зони вільної торгівлі та забезпечення поступової інтеграції України до ЄС шляхом укладання угоди про асоційоване членство.

8. Створення ефективної системи захисту національного товаровиробника, яка відповідає правилам СОТ.

Разом з тим багато науковців схиляються до думки, що поряд з перевагами Україна отримує ряд негативних наслідків, основними серед яких є:

1. Зниження тарифів і нетарифних обмежень для захисту внутрішнього ринку. (В умовах реальної конкуренції вітчизняна продукція може виявитися менш конкурентоспроможною. Це особливо стосується промислового, аграрного секторів та сектору послуг.)

2. Тимчасові ускладнення у сфері державного регулювання економічного розвитку, спричинені необхідністю переходу на нові, міжнародно-погоджені умови державного регулювання економіки та відмови від використання традиційних важелів економічної і, перш за все, вертикальної промислової політики.

3. Можливість нарощування обсягів продажу товарів і послуг на зарубіжних ринках може стримуватися несумісністю товарної структури експорту України зі структурою світової торгівлі.

4. Вступ до СОТ не усуває повністю загрозу антидемпінгових розслідувань, хоч, потенційно покращує позиції країни, проти якої вони ініціюються. Розгортання антидемпінгової кампанії в розвинених країнах особливо небезпечно для України, яка вимушено підтримує переважно сировинний характер експорту, значна частка якого здійснюється за демпінговими цінами.

5. Необхідність структурної корекції економіки, що потребує значних витрат, може зумовити певний негативний вплив на ВВП у початковий період після приєднання України до СОТ.

6. Лібералізація торгівлі потенційно може не лише сприяти зростанню іноземних інвестицій, але й дестимулювати їх у короткостроковому та середньостроковому періодах, оскільки вона зробить більш вигідним імпорт товарів.

Отже, підсумовуючи сказане, зазначимо, що не дивлячись на негативні тенденції, які можуть спостерігатись на ранніх етапах після приєднання до Світового співтовариства, вступ України до цієї організації є потрібним і неминучим, оскільки ми як європейська держава не можемо стояти осторонь процесів, що відбуваються у світі, і повинні брати в них активну участь. Тільки так можна побудувати міцні та перспективні зв'язки з іншими дер-

жавами та підвищити позиції України у світі. Все це, зрештою, сприятиме активному розвитку української економіки та наближенню її до рівня економічно розвинутих країн.

Література

1. *Тепла М. М.* Україна на шляху до Світової організації торгівлі // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 3(57). — С. 38—46.
2. *Попов Є. В., Божко В. П.* Проблеми та перспективи України на шляху вступу та участі у СОТ // Економіка. Фінанси. Право. — 2006. — №6. — С. 15—27.
3. *Лузан Ю. Я.* Членство в СОТ вимагає нової суспільної свідомості // Український інвестиційний журнал WELCOME. — 2002. — №6. — С.32—42.
4. *Онищенко В. П.* СОТ і високотехнологічні галузі України // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 8. — С. 3—14.
5. *Ковальчук Т. Т.* Щодо проблем, пов'язаних зі вступом до СОТ // Економічна безпека та політика. — 2004. — С. 22—34.

М. М. Пасіка (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БАНКІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Головною формою та одночасно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя стає глобалізація. Її процеси на території України почали свою активізацію шляхом покупки національних банків іноземними. Так порівняно з 2004 роком у 2006 р. кількість банків з іноземним капіталом збільшилася з 19 до 35. Відповідно статутний капітал іноземних банків зріс з 12% до 28%.

Протягом 2005 року відбулися наступні покупки іноземними банками наших: австрійська група Raiffeisen купила 93,5% банку «Аваль» за \$1,028 млрд, в кінці року був підписаний договір про покупку 51% «УкрСиббанка» французьким BNP Paribas (100% банку було оцінено в \$720 млн).

В січні 2006 р. російський «Внешторгбанк» підписав договір про покупку 98% акцій банку «Мрія» за \$70 млн, в березні французька група Credit Agricole заключила договір про покупку 98% «Індекс-Банка» виходячи з оцінки 100% акцій банку в EUR220 млн. В липні Eurobank Ergasias S.A., другий за розмірами банк Греції, домовився про покупку 99,3% акцій 77-го банку України за розмірами активів — банку «Універсальний». Того ж само-

го місяця Erste Bank купив 50,5% акцій АКБ «Престиж» за \$35,3 млн, а в грудні договорився про покупку 100% акцій банку за \$104 млн. Велика угода 2006 року на банківському ринку — продаж Raiffeisen International Bank-Holding 100% акцій «Райфайзенбанк Україна» угорському OTP Bank Ltd. за EUR650 млн не змінила величину іноземного капіталу в банківській системі України.

Що стосується 2007 р., то в лютому Swedbank (Швеція) підписав договір на покупку банку ОАО ТАС-Комерцбанк за \$735 млн. Найбільший банк Греції — National Bank (NBG) — зробив офіційну заяву про покупку одного із українських банків.

Щодо конкурентних переваг західного капіталу над національним, то тут потрібно зазначити, що він здатний залучати дешевші і довші кредитні ресурси; володіє новітніми технологіями; має вищий рейтинг та ширший асортимент послуг, відповідно якості обслуговування є значно кращою.

Подальше залучення іноземного капіталу зумовлене потребою подальшої монетизації економіки, підвищення рівня кредитування економіки (сьогодні він становить близько 30% ВВП), залучення іноземних інвестицій (перебувають на рівні \$180 на душу населення), прискорення розвитку фінансових ринків, підвищення конкурентоспроможності, керованої інтеграції у глобальний економічний простір.

Разом з тим виникає ряд загроз пов'язаних з структурними ризиками «залежного розвитку». Цілі банків не завжди співпадають з цілями національного соціально-економічного розвитку. Існує висока ймовірність, що кредити надаватимуться галузям, де ризики є нижчими, а прибутки вищими. В Україні такими є сфера видобування та переробка мінерально-сировинних ресурсів. Країна перетворюватиметься в сировинний придаток, а стратегічні галузі залишатимуться без дешевих ресурсів потрібних для розвитку.

Надмірне збільшення частки іноземного капіталу може призвести до втрати економічного суверенітету, коли НБУ не зможе ефективно регулювати діяльність учасників ринку та проводити власну грошово-кредитну політику.

Зростають ризики пов'язані з неконтрольованим впливом ресурсів та капіталу з країни та зменшенням податкових відрахувань до бюджету.

У листопаді 2006 р. були прийняті зміни до Закону України «Про банки та банківську діяльність» щодо дозволу приходу філій іноземних банків на ринок України. Як відомо філія не є самостійною юридичною особою, не має власного балансу, а її діяльність у більшій мірі регулюється законодавством країни, де зареєстрований

материнський банк. У умовах загрози виникнення фінансової кризи можливе масове згортання діяльності філій, що призведе до колапсу національної фінансової системи. Існує також ризик приходу філій маловідомих банків третіх країн, основною метою яких будуть спекулятивні операції.

Хоча з іншої сторони розширення допуску іноземного капіталу в банківський сектор буде сприяти загостренню конкуренції, відповідно збільшення та підвищення якості послуг, поступовому зниженню рівня відсоткової ставки за кредитами (приблизно 1% щороку в найближчій перспективі, оскільки в країні існують значні ризики пов'язанні з значним тіньовим сектором та інфляційними процесами), зменшення впливу внутрішніх шоків, підвищення міжнародного фінансового рейтингу країни.

В той же час залучення іноземного капіталу сприяє зменшення корупції, легалізації заробітної плати, відповідному збільшенню соціальних відрахувань підвищенню стандартів гарантування вкладів.

Ми вважаємо, що становлення банківської системи відкритою є закономірним еволюційним процесом, необхідним для залучення країни до міжнародних організаційних об'єднань. Відкриття ринку для філій є одним із ключових принципів приєднання до СОТ. Також, як відомо, європейська фінансова система є пробанківською, і одним із факторів для набуття асоційованого, або членства, є частковий контроль системи європейськими банками.

Зважаючи на вищезазначене можна стверджувати, що разом із зростаючими можливостями розвитку значно зростають і ризики, зокрема ризик втрати контролю над банківською системою. Вважаємо за доцільне законодавчо обмежити допустимий рівень іноземного капіталу в системі. Збільшується складність роботи покладеної на НБУ. Основним завданням стає збереження контролю та інструментів впливу на фінансову систему.

Література

1. *Ланатев С. М.* Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід): Навч. посібник. — К.: Професіонал, 2004. — 319 с.
2. *Лук'яненко Д.Г., Поручник П.М., Антонюк Л.Л. та ін.* Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. — Т. 1. / За заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник. — К.: КНЕУ, 2006. — 816 с.
3. www.zn.kiev.ua/nn/show/605/53895
4. www.korespondent.net/main/43991
5. www.kontrakty.com.ua/ukr/gc/nomer/2003/10/21.html
6. bank.gov.ua/Statist/DANI/dani.htm

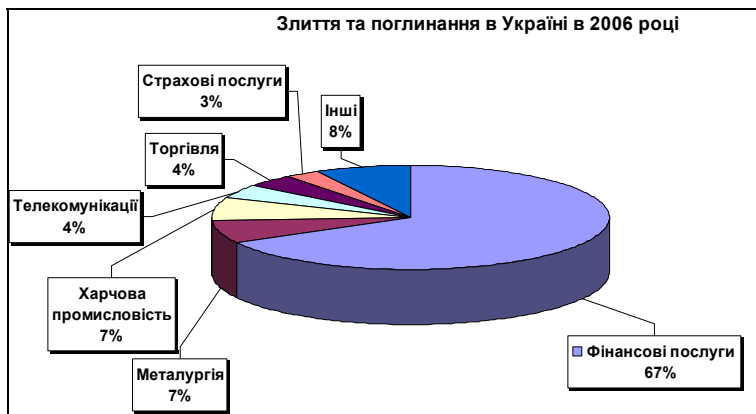
ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕПЕРІШНЯ СИТУАЦІЯ ТА ГЛОБАЛЬНА СТРАТЕГІЯ ДОСЯГНЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ

Підвищення темпів росту економіки, помірний рівень інфляції та збільшення доходів населення в 2006 р. сприяли збереженню інтересу зі сторони інвесторів до українського ринку. Як результат, у 2006 році відбулося значне збільшення об'ємів угод зі злиття та поглинання. Українські активи поступово стають привабливішими для іноземних інвесторів, особливо в фінансовому секторі та секторі обробної промисловості, де технології та управління можна частково поєднати та покращити задля досягнення максимального синергетичного ефекту. Теперішній стан справ на ринку злиттів і поглинань України наступний:

Ситуація в Україні щодо злиттів і поглинань

- ринок злиттів і поглинань зріс від \$2,3 млрд у 2005 р. до \$3,4 млрд у 2006 р.,
- найвища середня вартість угод в фінансових послугах,
- об'єм угод різко зріс від 85 в 2005 р. до 171 в 2006 р. — на 101%,
- найбільш популярні галузі: фінансові послуги, обробна промисловість та харчова промисловість.

Усі угоди зі злиття та поглинання в Україні в 2006 році були нерівно розподілені між різними галузями, де інвестиції в фінансовий сектор займали левову частку в 67 відсотків:



Угоди зі злиття і поглинання в Україні: аналіз по галузях

Аналізуючи теперішній стан ринку злиттів і поглинань в Україні, необхідно зазначити, що в більшості галузях спостерігається низький рівень концентрації. Цей факт при стабільній макроекономічній і політичній ситуації неминуче приведе до росту числа угод.

Найбільша угода зі злиття та поглинання в Україні була купівля заводу «Криворіжсталь» гігантом сталльної промисловості Міттал Стіл, яка розпочала масовий наплив іноземних компаній на український ринок. Дещо менші угоди, проте ті, що створили домінуючий сектор у діяльності щодо злиття і поглинання в Україні відбулися в фінансовому секторі:

Найбільші угоди зі злиття і поглинання в Україні

- Криворіжсталь → Міттал Стіл (\$4,8 млрд),
- Укрсоцбанк → Банка Інтеса (\$1,16 млрд),
- Банк Аваль → Райффайзен Банк (\$1 млрд),
- Райффайзен Україна → ОТП Банк (\$812,5 млн),
- Укрсиббанк → БНП Парібас (\$500 млн),
- ТАС-Коммерцбанк → Сведбанк (\$735 млн).

Сьогодні український ринок злиттів та поглинань знаходиться ще на початковому етапі розвитку. Результатом цього є відсутність детальної статистичної бази по виконаних угодах і інформації про компанії, а також недостатньо розвинений фондовий ринок, який міг би виступити своєрідним об'єктивним індикатором успішності заключених угод. Вищевказані недоліки разом з недостатнім аналізом синергетичного ефекту призводять до поразок у досягненні довгострокових цілей більшості злиттів і поглинань:

Причини поразок злиттів і поглинань

- перебільшення синергетичного ефекту,
- недооцінка складності інтеграційних процесів,
- неповне розуміння бізнесу, що купується,
- перевага амбіцій топ-менеджерів над детальним аналізом об'єктів M&A.

Синергія — це магічна сила, що дає можливість новоутвореним компаніям ефективно оптимізувати витрати. Синергія проявляється в покращенні доходів компаній на зменшенні витрат. Зливаючись, компанії сподіваються отримати наступні переваги:

Синергетичні ефекти:

- ліквідація дублюючих функцій,
- скорочення загальних операційних витрат,
- продаж існуючих та нових продуктів через нові канали збуту,

➤ придбання нових технологій для набуття або розвитку конкурентних переваг.

Для того, щоб отримати максимальний ефект масштабу, що є вкрай важливою ціллю будь-якого злиття чи поглинання, а також досягнути інші ключові причини та переваги, що заплановані після угоди, необхідно виконати стратегію інтеграції та уніфікації технологій та організаційних структур двох компаній:

Стратегія досягнення синергетичного ефекту:

➤ бути впевненим, що об'єкт злиття чи поглинання співпадає з поточною корпоративною стратегією покупця,

➤ оцінити перспективний об'єкт злиття чи поглинання та проаналізувати інвестиційний проект,

➤ виконати аналіз фінансово-господарської діяльності об'єкту M&A,

➤ наперед запланувати та поступово виконувати інтеграційний план.

Злиття та поглинання проявляються в різних формах та розмірах, тому інвесторам необхідно враховувати весь спектр проблем, пов'язаних з ними. Найвигідніший результат об'єднання включає в себе аналіз витрат та переваг, що пов'язані з угодами.

Діяльність зі злиття та поглинання — це глобальна тенденція, що швидко розвиватиметься, особливо в країнах, де за останні роки значно покращав інвестиційний клімат. Наприклад, Україна стала набагато привабливішою для іноземних інвесторів, особливо для європейських. Тому діяльність зі злиттів і поглинань обов'язково набере обертів протягом наступних років і є надія, що ця діяльність буде більше зосереджена на угодах «in-out», в яких українські компанії успішно інвестуватимуть в іноземні фірми, аніж на угодах «out-in», які сьогодні знаходяться в центрі уваги на українському ринку злиттів і поглинань.

Література

1. Діловий тижневик Kyiv Post www.kyivpost.com
2. Портал ЛІГАБізнесІнформ www.liga.net/ligabusinessinform/
3. Ernst&Young Ukraine Global Review 2006 www.ey.com/ukraine
4. M&A Intelligence <http://www.ma-journal.ru/ucraina/>
5. PriceWaterHouseCoopers CEE M&A survey 2006 www.pwc.com

І. С. Пащенко (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

MERGERS AND ACQUISITIONS IN UKRAINE: CURRENT SITUATION AND GLOBAL SYNERGY EFFECT STRATEGY

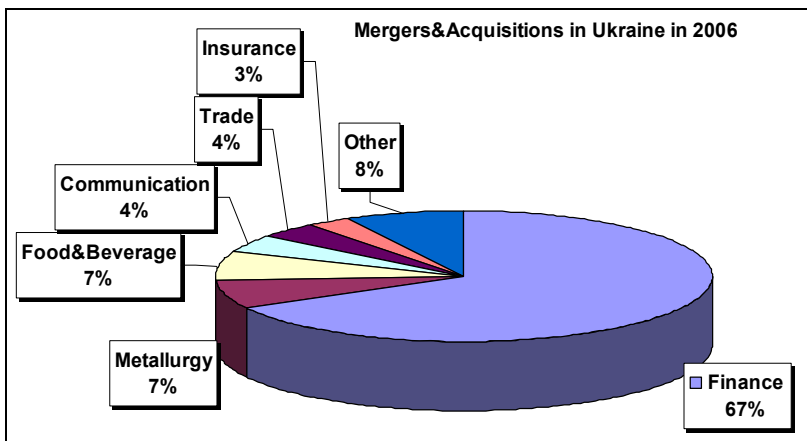
The increase in economy growth rate, plain inflation rate and improvement of income among Ukrainian citizens in 2006 encouraged the interest of foreign investors towards Ukrainian market. As a result, in the year 2006 a significant increase in volume of mergers & acquisitions deals took place. Ukrainian assets are gradually becoming more attractive to foreign investors, especially in financial and manufacturing sectors where the technology and management techniques can be partly combined and improved to reach maximum synergy effect. The current state of affairs in mergers and acquisitions market of Ukraine is as follows:

M&A situation in Ukraine

- The M&A market increased in size from \$2.3bn in 2005 to \$3.4bn in 2006,
- Highest average deal sizes in financial services,
- Deal volume rocketed from 85 in 2005 to 171 in 2006 — up 101%,
- Hot industries: financial services, manufacturing, and food & beverages.

The M&A deals in Ukraine in 2006 were unequally distributed among various industries with the financial sector investment having the lion's share of 67%:

Ukraine's M&A deals 2006: breakdown by industry



Analyzing the current state of the M&A market in Ukraine, one should note that there has been a low level of concentration in most of the industries. In a stable macroeconomic and political situation this fact will undeniably lead to increase in the number of deals.

The largest M&A deal in Ukraine was the purchase of Kryvorizhstal by the steel giant Mittal Steel, which started off the influx of foreign companies into Ukrainian market. The less costly deals, but still the ones that formed the dominating sector in M&A activities in Ukraine were inked in the financial sector:

Top M&A deals in Ukraine

- Kryvorizhstal → Mittal Steel (\$4.8 bn),
- Ukrsofsbank → Banka Intesa (\$1.16 bn),
- Aval → Raiffeisen Bank (\$1 bn),
- Raiffeisen Ukraine → OTP Bank (\$812.5 m),
- Ukrsofsbank → BNP Paribas (\$500 m),
- TAS-Kommertsbank → Swedbank (\$735 m);

Ukrainian M&A market is on its initial phase of development at the moment. That is why there is a lack of detailed statistical base on the struck deals and information about the participating companies; also the stock market is not developed enough to become an objective indicator of the successful deals in Ukrainian market. The aforementioned drawbacks along with the poor analysis of synergy effects lead to failures in achieving the long-term goals of most mergers and acquisitions:

Causes of M&A failures

- Exaggeration of synergy effect,
- Underestimation of integration process complexity,
- Lack of understanding of the purchased business,
- Domination of top-managers' ambitions over thorough analysis of M&A objects;

Synergy is the magic force that allows for enhanced cost efficiencies of the new business. Synergy takes the form of revenue enhancement and cost savings. By merging, the companies hope to benefit from the following:

Synergy Effects

- Cancellation of doubling functions,
- Reduction of operational expenses,
- Selling the existing and new products through new distribution channels,
- Acquiring new technology to maintain or develop a competitive edge;

To enjoy the economy of scale as an extremely important aim of a merger or an acquisition and to reach the other key reasons and advantages that a deal should bring, one must fulfill the strategy of integration and unification of technologies and organization structures of the two companies:

Strategy to achieve synergy effects:

- Make sure that the M&A object coincides with the current corporate strategy of the buyer,
- Evaluate the perspective M&A object and analyze the investment project,
- Complete the due diligence process,
- Plan in advance and gradually complete the integration plan;

M&A comes in all shapes and sizes, and investors need to consider the complex issues involved in M&A. The most beneficial form of equity structure involves a complete analysis of the costs and benefits associated with the deals.

M&A activity is a global trend which is going to develop rapidly, especially in the countries, where the investment climate has improved over the past years. Ukraine, in particular, has become much more attractive to western investors, especially to the European ones. Therefore, the M&A activities will indisputably increase their tempo in Ukraine in the next several years and will hopefully be focused more on «in-out» deals, where Ukrainian companies will successfully invest in overseas firms, rather than on «out-in» ones which are in the spotlight of Ukrainian M&A market nowadays.

Література

1. Діловий тижневик Kyiv Post www.kyivpost.com
2. Портал ЛІГАБізнесІнформ www.liga.net/ligabusinessinform/
3. Ernst&Young Ukraine Global Review 2006 www.ey.com/ukraine
4. M&A Intelligence <http://www.ma-journal.ru/ucraina/>
5. PriceWaterHouseCoopers CEE M&A survey 2006 www.pwc.com

Н. П. Пеліпейко (кредитно-економічний ф-т, III курс)

РОЛЬ ФАКТОРИНГУ У ЗМІЦНЕННІ ПЛАТІЖНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

На сьогоднішній день гострою проблемою в державі залишається платіжна криза. За даними Держкомстату України, які щомісячно публікуються в газеті «Урядовий кур'єр» у складі даних про розвиток економіки нашої країни за попередній місяць, дебіторська заборгованість підприємств (крім малих і середніх) за станом на 01.07.2001 р. становила 209,4 млрд грн, у тому числі прострочена — 42,9%, а за станом на 01.07.2006 р. — відповідно 368,9 млрд грн і 19,3%. Кредиторська заборгованість на ці ж дати становила 273,6 млрд грн і 19,3% та 455,5 млрд грн і 19,9%. Станом на 01.01.2007 р. дебіторська заборгованість виросла до 403,1 млрд грн, а кредиторська — до 518,1 млрд грн (на жаль, ці дані з другого півріччя 2006 р. стали публікуватись на кварталні дати, при цьому дані про прострочену заборгованість не публікуються). І хоч співвідношення заборгованості до обсягів ВВП падає та знижується частка простроченої заборгованості в загальній сумі заборгованості, платіжна криза залишається досить гострою проблемою для української економіки. Тому поряд з іншими заходами, які необхідно здійснити в економіці країни, зниженню обсягів неплатежів міг би, на наш погляд, сприяти факторинг.

Факторингове обслуговування надає можливість підприємствам прискорити обіг грошових коштів у розрахунках і тим самим одержати не лише економію грошових коштів, а й підвищити ефективність виробництва. Та й покращаться стосунки з контрагентами.

В Україні з ініціативи банків ринок факторингових послуг почав зароджуватись ще на початку 1990-х років, але в період гіперінфляції та різкого поглиблення у 1993 р. платіжної кризи припинив своє існування. Повноцінно він розвивається лише з моменту прийняття у 2003 р. Цивільного кодексу України, який фактично зняв заборону на купівлю фінансовими установами прав вимоги. Однак значного розвитку він поки що не досяг.

В основному факторинговими операціями займаються комерційні банки. Незначна їх частка припадає на спеціалізовані факторингові компанії. Так, за останні три роки оборот за факторинговими операціями склав 1,4 млрд грн, з них більше 1,3 млрд грн припадає на банки [3, с.289]. Правда, поки що відсутня будь-яка координація між органами нагляду за цими учасниками факторингових операцій — НБУ і Держфінпослуг — щодо регулювання цих операцій.

Але конкуренція на ринку факторингових послуг практично відсутня. Основними операторами факторингу залишаються Укрсоцбанк і «ГАС-комерцбанк», які здійснюють близько 80% операцій. При цьому Укрсоцбанк надає 52% послуг, ГАС-комерцбанк — 28%, Біг-енергія — 3, Індексбанк — 2, факторин-

гові компанії — 6, інші — 9% [3, с. 289]. За даними НБУ, в Україні факторингом займаються близько 20 банківських установ. В небанківському секторі ліцензії на надання послуг факторингу мають 22 компанії, з яких активно працюють 3—4 [3, с. 290].

У світовій практиці ринок факторингу займає до 5—8% ВВП, тоді як в Україні — ледве 0,5%. Сьогодні всі послуги факторингу сконцентровані на внутрішніх операціях. Однак вже зараз провідні оператори, зокрема Укрсоцбанк запроваджують програми міжнародного факторингу.

Наше дослідження показало, що розвиток факторингу, а значить подолання платіжної кризи, в Україні стримують: нестача кваліфікованих фахівців, які могли б грамотно і професійно здійснювати факторингові операції; законодавча невизначеність з низки питань, пов'язаних з факторингом; дефіцит інформації про неплатників.

На наше переконання, поліпшенню факторингової діяльності в Україні могли б сприяти:

1) підготовка у ВНЗ та в курсовій мережі фахівців з проведення факторингових операцій, в тому числі міжнародних;

2) підвищення розмірів договірних санкцій до неплатників за порушення платіжної дисципліни;

3) прискорене формування створеними недавно трьома бюро кредитних історій бази даних про платоспроможність юридичних осіб та налагодження співробітництва між цими бюро та банками і факторинговими компаніями;

4) проведення факторами широкої рекламної кампанії щодо надання факторингових послуг;

5) поступове зниження вартості факторингових послуг за рахунок збільшення їх обсягу з метою покращення конкурентоспроможності цього банківського продукту в порівнянні зі звичайним кредитом;

6) прийняття окремого законодавчого акта, який би регулював всі питання, що пов'язані з факторингом і наданням цієї послуги на території України, та розробка Асоціацією українських банків детальних методичних рекомендацій щодо здійснення банками факторингових операцій;

7) використання усіх видів факторингу у діяльності українських банків.

Література

1. Внукова Н.М. Основи факторингу: Навч. посібник. — К.: Знання, 1998. — 173 с.

2. Проблеми формування ринкової економіки // Міжвідомчий науковий збірник. — К.: КНЕУ, 2000. — 392 с.

3. Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття: Зб. доповідей 73-ї наук. конф. студентів КНЕУ. — К.: КНЕУ, 2006. — 336 с.

4. Фінансова реструктуризація в Україні у контексті політики сталого економічного зростання: Зб. матеріалів міжвуз. всеукраїнської студентської наук. конф. — К.: КНЕУ, 2006. — 108 с.

5. *Даляна Пашко*. Факторинг в Україні // Вісник Національного банку України. — 2004. — № 10. — С. 16—17.

6. *Гвоздев Б. З.* Факторинг. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; ЭКМОС, 2000. — 160 с.

О. С. Пиж (юридичний ф-т, I курс)

ЦИВІЛІЗАЦІЙНИ ПІДХІД ДО ТИПОЛОГІЇ ДЕРЖАВ АРНОЛЬДА ТОЙНБІ

На порозі XXI століття все гостріше постають питання: куди ми йдемо, де ми зараз і які взагалі перспективи розвитку світової цивілізації. Завдяки глобалізаційним темпам розвитку новітніх технологій і перспективам, що відкриваються завдяки їм, прогресу, що сприяє насамперед вивільненню робочих місць, збільшенням кількості безробітних, серед багатьох вчених панує думка щодо бажання людства до ідеалів соціальної і правової демократії.

Зокрема, як зазначає кандидат філософських наук, Ф.П. Шульженко, — стрімкий розвиток світової економіки відбувається при одночасному поширенні бідності, злочинності, тероризму, деградації усіх природних систем забезпечення життєдіяльності соціуму, розширенні зон економічних та гуманітарних катастроф [6, с. 25].

Виходячи з того, що існує два протилежних підходи до сутності держави: класовий та загальнолюдський, на сьогодні правова доктрина виділяє відповідно два протилежних підходи до типології держави: формаційний та цивілізаційний.

Але в сучасних умовах розвитку людства актуалізується цивілізаційний підхід до типології держав. Його актуальність зумовлена ставленням до індивіда як неперевершеної загальнолюдської цінності [4, с.102].

Особливо цікавим являє собою цивілізаційний підхід до типології держав Арнольда Тойнбі. В своїй дванадцятитомній роботі «Осягнення історії» (1934—1961) він висунув теорію кругообігу

змінюючих одна одну локальних цивілізацій, при чому «рушійною» силою їх розвитку він вважав «творчу еліту», що відповідає на різноманітні історичні «виклики», і яка тягне за собою «інертну більшість». Своєрідність цих «викликів» і «відповідей» визначає специфіку кожної цивілізації. Так і в сучасних умовах державотворення особливо актуальним є формування «творчої еліти», як своєрідного культурологічного чинника державотворчих процесів.

На різних історичних етапах розвитку науки зміст терміну «цивілізація» зазнавав значних змін та тлумачень. Так, з філософської точки зору під терміном «цивілізація» розуміють відносно самостійне цілісне соціально-історичне утворення, локалізоване у просторі і часі, що може мати ієрархічні рівні [5, с.704]. А з політичної точки зору, цивілізація — це форма спільного життя людей, якій властиве відтворення власної матеріальної і соціально-політичної структури відносин [2, с.717].

Використовуючи підходи до аналізу того чи іншого явища суспільного буття, запровадженого видатним філософом давньої Греції Арістотелем розглянемо явище «цивілізації» з точки зору Арнольда Тойнбі.

Слід зауважити, що саме Арнольд Тойнбі розумів під цим поняттям. Цивілізації, зазначав він, «являють собою... суспільства з більш широкою довжиною як у просторі, так і в часі, чим національні держави, або будь-які інші політичні союзи. Жодна з цивілізацій не охоплює всього людства» [3, с.31].

Проводячи аналіз історії, Тойнбі виокремлює двадцять одну цивілізацію, які існували на Землі, зазначаючи, при цьому, що на даний момент їх залишилося усього п'ять: а) західна християнська; б) православна християнська; в) ісламська; г) далекосхідна; д) індуїстська.

Кожна цивілізація проходить на своєму життєвому шляху наступні стадії: Стадія зародження — генезис. Цивілізація може виникнути або в результаті мутації примітивного суспільства, або на руїнах «материнської» цивілізації. За стадією генезису слідує стадія росту, на якій цивілізація з зародка розвивається в повноцінну соціальну структуру. Під час росту цивілізацію постійно підстерігає небезпека переходу в стадію надламування, що, як правило, призводить до стадії розпаду. Розпавшись, цивілізація або зникає з поверхні Землі, або дає життя новим цивілізаціям.

Виділивши основні стадії розвитку цивілізації, необхідно задатися питанням: що ж є «двигуном» цивілізації, що змушує примітивне суспільство, що жило стаціонарно протягом багатьох тисяч років, один раз покинутися і почати безупинний рух; чи є

що-небудь єдине, що стоїть за всіма стадіями розвитку цивілізацій? У пошуках цього першопринципу Тойнбі приходять до концепції Виклику-і-Відповіді. Виклики можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми. Системі потрібна лише первісна наявність зовнішніх стимулів, що потім по мірі розвитку системи перетворюються у внутрішні «виклики». Саме таке динамічне, прогресуюче протиріччя і є запорукою розвитку цивілізації та індивідуумів, її складових. Щоб суспільство змогло відповісти на виклик, у ньому необхідна наявність «творчої еліти». Саме вона здатна дати відповідь та повести за собою всіх інших. Отже, для успішної відповіді на виклик необхідна наявність у суспільстві таких факторів: повинні бути люди, здатні зрозуміти виклик і дати на нього відповідь; більшість повинна бути готова до прийняття даної відповіді, тобто, «дозріти» для неї. Таким чином, суспільство розколюється на дві взаємодіючі частини: на творчу меншість, що несе в собі потенціал, і пасивну більшість — інертну масу. «Наявність у суспільстві творчої особистості — фактор необхідний і достатній для зародження процесу... Однак для відповідного руху потрібні визначені умови, за яких творча особистість може потягнути за собою інших» [3, с. 51]. Який механізм взаємодії між ними? Тойнбі назвав цей механізм «мимесіс» — соціальне наслідування.

Отже, цивілізаційний підхід Арнольда Тойнбі є одним із вагомих вкладів у розвиток концепції цивілізаційного підходу до типології держав. Його особливим внеском є створення теорії своєрідного культурологічного чинника державотворчих процесів, що є надзвичайно актуальним у сучасних умовах української дійсності, коли від кожного як від конкретної, творчої особистості вимагається активна життєва позиція у вирішенні складних питань соціального життя.

Література

1. Кузьменко В.П. Инновационная теория экономических циклов и прогнозирование общественного развития // Кузьменко В.П. Инвестиционная политика в регионе. — К.: Наукова думка, 1992.
2. Політологічний енциклопедичний словник / Упорядник В.П. Горбатенко; За ред. Ю.С. Шемшученка, В.Д. Бабкіна, В.П. Горбатенка. — 2-е вид., доп. і перероб. — К.: Генеза, 2004. — 736 с.
3. Тойнбі А. Дж. Постижение истории. — М., 1991.
4. Федоренко Г.О. Теорія держави і права: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2006. — 232 с.

5. Філософський енциклопедичний словник / За ред. В.І. Шинкарук, Є.К. Бистрицький, М.О. Булатов, А.Т. Ішмуратов. — 1-е вид. — К.: Абрис, 2002. — 744 с.

6. Шульженко Ф. П., Невмержицький Є. В. Соціальна безпека перехідного суспільства в контексті глобалізації // Правове регулювання економіки: Збірник наукових праць. Вип. 4 / Голова редкол. В.Ф. Опришко. — К.: КНЕУ, 2003. — 270 с.

Д. О. Полупан, (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, I курс)

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні, коли практично всі процеси реструктуризації вичерпано, українська економіка демонструє високі темпи зростання, але цього недостатньо для того, щоб забезпечити подальше сталі зростання, якість та рівень якого сьогодні не відповідають вимогам сучасного етапу розвитку української економіки. Перед нами постає дилема: або інерційно нарощувати неякісне зростання, що неминуче виявиться коротким і нестійким, або ж повертати економіку в русло структурних зрушень, що згодом забезпечать довгострокове зростання та відповідатиме критеріям глобальної конкуренції.

З огляду на досягнення граничних факторних продуктивностей економічного розвитку, виникає нове поняття і потреба — інноваційна економіка, яка передбачає не лише активний НТП, але й наявність реально діючого механізму інноваційної політики. Загальний моніторинг за впровадженням інноваційної діяльності здійснює Кабінет Міністрів України. Функцію управління наукою здійснює Міністерство науки і освіти, фундаментальні дослідження проводить Національна академія наук та галузеві науково-дослідні та проектні інститути, а впровадженням інновацій займається Міністерство промислової політики та галузеві відомства. Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України, де інноваційний процес відмічено як пріоритетний напрям розвитку держави. Серед законів, що регламентують та регулюють відносини у цій сфері: «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (2006), «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та ін. Також була створена низка програм щодо впровадження інноваційних процесів в економіку країни, це: «Концепція науково-

технологічного та інноваційного розвитку України», «Державна програма прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку», «Загальнодержавна програма розвитку високих наукоємних технологій». На нашу думку вже створено певну функціональну базу, де закріплено основи інноваційної політики, тож головну увагу слід приділяти механізмам її реалізації.

На жаль, інноваційна діяльність в Україні знаходиться в кризовому стані, що може перетворитися на тривалу стагнацію та остаточне відмирання. Це було викликано змінами законодавчого характеру (зокрема, прийняття на початку 2005 р. Закону України від 25.03.2005 р. №2505 «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України» та деякі законодавчі акти), переглядом урядом України інноваційної політики, її значення для економічного та соціального розвитку нашої країни, зміни позиції влади стосовно стимулювання та підтримки розвитку інноваційної діяльності в Україні тощо. Інноваційна сфера, особливо в країні з перехідною економікою, не здатна нормалізуватися з використанням саморегулюючих механізмів, тому дуже важливо створення державного апарату стимулювання та підтримки цієї галузі, виховання інноваційної культури населення та політиків першочергово. Удосконалення механізмів регулювання інноваційної діяльності потребує, насамперед, об'єктивної та реальної соціально-економічної оцінки означених програм, проектів і в цілому пріоритетів з метою зосередження необхідного науково-технічного потенціалу на розробці обмеженої кількості програм, але таких, які мають істотне значення для економічного зростання країни, тобто — реалізації «кластерної моделі економіки», з огляду на обмеженість державного бюджету.

Для забезпечення високого рівня науково-технічної діяльності потрібно підняти фінансування фундаментальної та прикладної сфер науки до загальноприйнятих розмірів (3—4% від ВВП), запровадити додаткові заходи щодо залучення молоді до наукової роботи, вирішити питання соціального захисту науковців, які працюють у корпоративній науці, забезпечити реалізацію всіх національних інновацій. Механізми пільг мають бути прямо передбачені безпосередньо у податковому законодавстві, а не лише у законодавстві, яке регулює інноваційну діяльність. Водночас система запроваджених інституційних, економічних регуляторів не може суперечити вимогам антимонопольного законодавства. З огляду на великі ризики, які існують у виробництві, держава має стати безпосереднім провідником та гарантом інноваційного розвитку, замовником і організатором досліджень і розробок за найсучас-

нішими напрямками науково-технічного розвитку, забезпечити належний захист інтересів кредитора. Важливим елементом державної підтримки має стати спільне фінансування інноваційних проєктів разом із недержавними структурами на корпоративних засадах, пряме державне фінансування стратегічно-важливих галузей. Комерційна сфера має розвиватися на засадах самофінансування.

Прийнятий у січні 2006 року Закон «Про внесення змін до закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інші закони України мають виправити скрутне становище, в якому знаходиться інноваційна політика. Тому на даному етапі важливо забезпечити їх реалізацією, на основі широкого та глибокого моніторингу, базу якого має скласти єдиний моніторинговий орган.

Інноваційна діяльність стає невід’ємною частиною постіндустріального суспільства. Реалізація державної інноваційної політики на основі власних розробок та наявного зарубіжного досвіду забезпечить стале економічне зростання, привабливість інвестиційної сфери, високі темпи зростання конкурентоспроможності виробництва та економіки в цілому.

Література

1. *Онiкiєнко В.В., Смеляненко Л.М., Терон І.В.* Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України: Монографія — К.: Рада по вивч. продукт. сил України НАН України, 2006. — 479 с.
2. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність». За станом на 10 березня 2005 р. // Верховна Рада України. — офіційне видання. — К.: Парламент. вид-во. — 2005. — 34 с.
3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків». — Голос України. — 2006. — № 2. — 3 лютого. — С. 9.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність»: Закон України від 22 вересня 2006 р. №190-V // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — №47 (24 листопада) — С. 1518—1522.
5. *Михайлівська О.* Європейський парадокс інноваційного розвитку: уроки для України. — 2006. — № 9.— С. 80—85.

І. С. Портенко (обліково-економічний ф-т, V курс)

ОБЛІК І АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Бюджетна установа — це орган, заклад чи організація, відповідний статус якої визначено Конституцією України та яка повністю утримується за рахунок державного чи місцевого бюджету. Виходячи зі специфіки своєї діяльності, бюджетні установи є складовою бюджетної системи та її первинною ланкою. Це свідчить про важливість чіткого та своєчасного контролю та аналізу використання коштів, що перебувають у розпорядженні бюджетних установ.

Для того, щоб оцінити правильність та раціональність використання установою виділених їй коштів, слід розглянути фінансовий результат її діяльності за звітний рік. При цьому на комерційних підприємствах фінансовий результат має вигляд прибутку чи збитку, а в установах бюджетної сфери ним є результат виконання кошторису. Розглянемо послідовно методику обліку та порядок аналізу результатів виконання кошторису бюджетних установ.

Для визначення фінансового результату бюджетної установи як за загальним так і за спеціальним фондами за результатами бюджетного року призначений рахунок № 43 «Результати виконання кошторисів». Рахунок поділяється на субрахунки:

— №431 «Результат виконання кошторису за загальним фондом»;

— №432 «Результат виконання кошторису за спеціальним фондом».

Залишок на рахунку № 43 «Результати виконання кошторису» на кінець року обраховується розрахунковим способом, може бути як кредитовим, так і дебетовим та відображається в пасиві балансу у вигляді додатного чи від'ємного сальдо. Списання депонентської та кредиторської заборгованості, термін позовної давності якої минув, збільшує доходи, а списана безнадійна до стягнення дебіторська заборгованість із простроченими строками позовної давності збільшує видатки.

Розглянемо на умовному прикладі порядок розрахунку фінансового результату діяльності установи за загальним фондом (табл. 1).

Таблиця 1

ЗВЕДЕНІ ПОКАЗНИКИ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ ЗА ЗАГАЛЬНИМ ФОНДОМ

№ з/п	Зміст показників та операцій	Сума, грн
1	Затверджено кошторисом доходів на рік	26 759 000
2	Результат виконання кошторису за минулий рік	2 764 425

3	Надійшло коштів за звітний рік	26 745 837
4	Погашено кредиторську заборгованість за розрахунками з постачальниками за минулий рік	12 400
5	Фактичні видатки загального фонду за звітний рік	28 750 972
6	Надійшло коштів в рахунок погашення дебіторської заборгованості за минулий рік	9 896
7	Списано завершальними оборотами доходи загального фонду (п. 3 + п. 4)	26 758 237
8	Списано завершальними оборотами видатки загального фонду (п. 5 + п. 6)	28 750 868
9	Фінансовий результат за загальним фондом (п. 2 + п. 7–п. 8)	759 290

Указані в таблиці 7-ма і 8-ма господарські операції фіксуються в обліку такими записами:

Дебет 701 Кредит 431 26 758 237 грн.

Дебет 431 Кредит 801 28 750 868 грн.

Отже, на результати виконання кошторису установи за загальним фондом списано 26758237 грн. доходів загального фонду. З них отримані асигнування становлять 26745837 грн, погашення кредиторської заборгованості за розрахунками з постачальниками за минулий рік — 12400 грн. Списані видатки установи за звітний рік за загальним фондом становлять 28760868 грн. Цю суму складають фактичні видатки загального фонду — 28750972 грн та кошти в рахунок погашення дебіторської заборгованості за минулий рік — 9896 грн.

Після того, як списано доходи і видатки установи і виведено фінансовий результат діяльності за звітний рік, можна розпочинати аналіз результатів виконання кошторису (табл. 2).

Таблиця 2

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТУ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ ЗА ЗАГАЛЬНИМ ФОНДОМ

Показники	КЕКВ	Загвардено кошторисом	Надійшло асигнувань	Фактичні видатки	Непрофінансовані видатки	Невикористані асигнування
Заробітна плата	1111	4 291 200	4 291 200	4 291 200	—	—

Нарахування на заробітну плату	1120	1 553 200	1 553 200	1 553 200	—	—
Предмети, матеріали, обладнання та інвентар	1131	40 000	35 000	49 679	14 679	—
Медикаменти та перев'язувальні матеріали	1132	6 540 000	6 540 000	8 527 692	1 987 692	—
Продукти харчування	1133	736 700	736 700	723 603	—	13 097
М'який інвентар та обмундирування	1134	28 000	21 000	24 823	3 823	—
Оплата транспортних послуг та утримання транспортних засобів	1135	70 000	70 000	73 805	3 805	—

Закінчення табл. 2

Показники	КЕКВ	Затверджено кошторисом	Надійшло асигнувань	Фактичні видатки	Непрофінансовані видатки	Невикористані асигнування
Поточний ремонт обладнання, інвентарю та будівель; технічне обслуговування обладнання	1137	101 700	101 700	101 700	—	—
Послуги зв'язку	1138	18 000	18 000	18 000	—	—
Оплата інших послуг та інші видатки	1139	11 000	10 300	10 300	—	—
Оплата теплопостачання	1161	457 000	457 000	457 000	—	—
Оплата водопостачання і водовідведення	1162	59 600	59 137	59 137	—	—
Оплата електроенергії	1163	180 000	180 000	180 000	—	—
Оплата природного газу	1164	13 400	13 400	13 400	—	—
Оплата інших ко-	1165	52 600	52 600	52 600	—	—

мунальних послуг						
Дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм	1171	3 131 800	3 131 800	3 140 033	8 233	—
Виплата пенсій і допомоги	1341	5 000	5 000	5 000	—	—
Стипендії	1342	169 800	169 800	169 800	—	—
Придбання обладнання і предметів довгострокового користування	2110	9 000 000	9 000 000	9 000 000	—	—
Капітальний ремонт інших об'єктів	2133	300 000	300 000	300 000	—	—
Усього		26 759 000	26 745 837	28 750 972	2 018 232	13 097

Фінансовий результат за загальним фондом склав 759290 грн, який можна розшифрувати так:

1) непрофінансовані видатки:

— КЕКВ 1131 — 14 679 грн;

— КЕКВ 1132 — 1 987 692 грн;

— КЕКВ 1134 — 3 823 грн;

— КЕКВ 1135 — 3 805 грн;

— КЕКВ 1171 — 8 233 грн.

Усього — 2 018 232 грн.

2) невикористані асигнування — КЕКВ 1133 — 13 097 грн.

Усього — 13 097 грн.

Фінансовий результат звітнього року = 2764425 + 13097 – 2018232 = 759 2901 грн.

Непрофінансовані видатки та невикористані асигнування за вказаними видатками свідчать про наявність кредиторської та дебіторської заборгованості установи, що відображено у звіті ф. № 7 «Звіт про заборгованість бюджетних установ».

Як бачимо, обсяг фактично здійснених установою за звітний рік видатків — 28750972 грн — значно перевищує обсяг отриманих бюджетних асигнувань на покриття цих видатків — 26745 837 грн. Але за рахунок додатного сальдо в пасиві балансу за результатом виконання кошторису за минулий рік у звітному році одержано кредитивний залишок за рахунком № 431 «Результ-

тат виконання кошторису за загальним фондом» у сумі 759290 грн.

Література

1. Наказ Державного казначейства України «Про затвердження Порядку складання річних фінансових звітів за 2006 рік установами та організаціями, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів» №1 від 09.01.2007 р.

2. Порядок, визначений Державним казначейством України від 02.01.2002 № 07-04/3-5 «Про порядок здійснення річних заключних оборотів».

3. *Джога Р.Т.* Бухгалтерський облік у бюджетних установах. — К.: КНЕУ, 2006.

4. *Свірко С.В.* Бухгалтерський облік в бюджетних установах: методологія та організація: Монографія. — К.: КНЕУ, 2006. — 244 с.

5. *Свірко С.В.* Організація обліку в бюджетних установах. — К., КНЕУ, 2003.

Г. С. Прімак (фінансово-економічний ф-т, III курс)

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

Питання розвитку сектору малого та середнього бізнесу зовсім не нове ані для України, ані для світової спільноти. Це передусім пояснюється значною роллю таких підприємств в економіці країни. У високо розвинених країнах світу суб'єкти малого бізнесу щороку створюють 50—70% ВВП. В Україні ж, хоча і відмічається позитивна динаміка росту кількості таких підприємств, цей показник становить менше 10%, при тому, що вони складають близько 80% від загальної кількості усіх підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності.

Тому не викликає здивування той факт, що Голова ради об'єднань підприємців «Нова формація» В. Кредісов зауважив: «Теперішнє місце малого і середнього бізнесу в Україні — «на задвірках». Я назвав би МСБ «економічним пасинком» [10].

Зрозуміло, що визначальна роль у створенні умов для розвитку будь-яких суб'єктів господарювання належить саме державі. Згідно з ЗУ «Про державну підтримку малого підприємництва» фінансова підтримка МП здійснюється через встановлення сис-

теми пільг, запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності та фінансово-кредитну підтримку. Наразі хотілося б звернути увагу саме на останній аспект державної підтримки, адже найбільш негативний, гальмуючий вплив на діяльність суб'єктів МП, за їх власними словами, справляє саме нестача фінансових ресурсів [4].

У країнах з розвинутою економікою найбільш поширеною формою фінансової підтримки МБ є кредитні ресурси банків. Держава всіяко сприяє зацікавленості кредитним установам надавати пільгові кредити початківцям, створюючи спеціальні урядові програми. При банках видаються мікрокредити, створюються лізингові фірми, венчурні та інвестиційні фонди, які в різних формах також мають пряме чи опосередковане відношення до реалізації подібних програм. Однак в Україні така форма кредитування є фактично недоступною для підприємств через завищені ставки відсотка, що пов'язано з небажанням банків ризикувати.

Розв'язати цю проблему може державне гарантування кредитів суб'єктів підприємницької діяльності. Нині це один з найперспективніших напрямів економічного механізму підтримки МП. Надання гарантій передбачає резервування певних сум у державному бюджеті на випадок неповернення кредитів. Чинним законодавством накладено обмеження на використання цього інструменту. Так, ЗУ про державні бюджети з 2002 по 2006 роки заборонялося надавати гарантії при одержанні кредитів суб'єктами підприємницької діяльності, крім кредитів, які надаються міжнародними фінансовими організаціями. А вже в бюджеті на 2007 рік передбачено надання таких гарантій, але лише на державному рівні [3].

Згадавши міжнародні фінансові організації, не можна не сказати про іноземні кредитні лінії, відкриті для українських підприємств. Зокрема в 1996 р. уряд Німеччини ініціював надання українським комерційним банкам спеціальної кредитної лінії — Німецько-Українського Фонду (НУФ). Первісний капітал цього фонду становив 16361340 євро і був наданий Кредитною Установою для Реконструкції (KfW), НБУ і Міністерством фінансів України. Грошові кошти були надані безоплатно у вигляді гранту на підтримку українських ММП та спільних німецько-українських підприємств. У 1998 р. ЄБРР разом з ТАСІС — Програмою Європейського Союзу та Агентством США з Міжнародного Розвитку (USAID) започаткували Програму мікрокредитування ЄБРР, метою якої також була підтримка українських МП. Оскільки менеджмент обох цих програм здійснювався компанією ІРС, вони були поєднані в одну спільну програму, що отримала назву Програма

мікрокредитування в Україні (ПМКУ). За весь період роботи ПМКУ, починаючи з квітня 1997 року по кінець вересня 2006 року, мікро та малі підприємства України отримали близько 318000 кредитів на суму понад 2 млрд доларів США.

Вищезгадана Програма мікрокредитування ЄБРР є розширенням кредитної лінії для малих та середніх підприємств, що існує в Україні з 1995 р. ЄБРР відкрив уже 2 кредитні лінії — першу на 121,185 млн дол. США, а другу (з 1998 року) — на 88,256 млн дол. США [13].

Ще одним подібним заходом є обслуговування НБУ кредитних ліній Міністерства фінансів України для МСП у регіонах закриття вугільних шахт. Воно відбувається за проектом Світового банку в рамках кредиту для реструктуризації вугільної промисловості.

Перспективною формою допомоги малому бізнесу є венчурний капітал. Він широко застосовується як підтримка розвитку нових напрямів науково-виробничої діяльності у розвинутих країнах світу. Особливість цього виду фінансування полягає в тому, що кредити надаються без застави та без жорстких умов повернення у встановлений строк, а кредитор отримує право на одержання частки доходів від майбутніх прибутків фірми. Джерелами венчурного капіталу можуть бути пенсійні фонди, страхові компанії, благодійні фонди, приватні інвестори, зарубіжні джерела. Але для становлення і розвитку венчурного капіталу важливе значення має державна підтримка, яка полягає в організації страхування ризиків підприємницької діяльності.

Ще одним інструментом фінансово-кредитної підтримки розвитку МСП у нашій країні є Український фонд підтримки підприємництва. До його основних завдань віднесено: залучення й ефективне використання фінансових ресурсів, фінансування цільових програм та проектів, часткова сплата відсотків за видані підприємцям кредити установами банків; співпраця з фінансовими організаціями з питань розвитку підприємництва та участь у реалізації відповідного фінансового забезпечення міжнародних договорів.

Для реалізації основних завдань Фонду щорічно в Державному бюджеті передбачалися кошти на фінансову підтримку підприємництва. Проте їх величина недостатня — близько 0,1% видаткової частини. Для порівняння: у країнах з розвинутою ринковою економікою на зазначені цілі щорічно виділяється 1—2% державного бюджету.

Проте, незважаючи на вищезгадані заходи державної підтримки МСП малий бізнес загалом не є рушійною силою для української економіки. Сукупний фінансовий результат МСП був пози-

тивним тільки у 2000 році. Відтоді він незмінно залишався в мінусі: за даними Держкомстату у 2003-му сумарні збитки МСБ сягнули 1,3 млрд, у 2005-му — 529 млн грн [12].

Тож перед нами постає питання: «що робити?». Час від часу серед політиків можна почути ідеї щодо припинення державного фінансування суб'єктів МСБ та надання їм можливості розвиватися стихійно. Проте такі пропозиції навряд чи можна назвати доцільними, враховуючи те, скільки важливих для суспільства та економіки функцій виконує МСБ.

Тому держава повинна забезпечувати повноцінне фінансування своїх же програм на підтримку МСП. Необхідно і надалі проводити політику здешевлення кредитів задля забезпечення МСП достатніми фінансовими ресурсами, є потреба в розбудові розвинутої мережі фінансово-кредитних організацій. І що не менш важливо — законодавчо закріпити статус середнього підприємництва для уникнення небажаного подрібнення підприємств.

За таких умов за кілька років ми зможемо користуватися усіма перевагами дійсно ринкової економіки, кожен суб'єкт якої не лише задовольнятиме свої прагматичні інтереси, а й ефективно працюватиме на добробут нашої держави.

Література

1. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — № 51-52.
2. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21 грудня 2000 р. № 2157-III // Урядовий кур'єр. — 2001. — № 14.
3. Закон України «Про державний бюджет України на 2007 рік» // Відомості Верховної Ради України. — 2007. — № 7—8. — ст. 66.
4. Білоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине // Экономика Украины. — 2000. — № 2. — С. 40.
5. Галан Н. І. Система державної підтримки малих та середніх підприємств у США // Фінанси України. — 2006. — № 1. — С. 142—150.
6. Долгоруков Ю. Про розвиток малого підприємництва // Економіка України. — 2005. — № 12. — С. 11—18.
7. Зайцева Л.М., Зайцева Н.В. Державне регулювання малого бізнесу в трансформаційній економіці // Фінанси України. — 2001. — №5. — С. 58—61.
8. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. — 2001. — №11. — С. 86—98.
9. Малий бізнес: стан і тенденції // Підприємництво в Україні. — 2001. — № 6—7. — С. 2—4.

10. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні: Зб. ст. за ред. Я. А. Жаліла. — К., 2002. (Сер. «Безпека економічних трансформацій»; Вип. 19). Електронна версія: <http://www.niss.gov.ua/table.htm>

11. Сайт Державний комітет України з питань регуляторної політики і підприємництва: www.dkrp.gov.ua

12. Сайт Державного комітету статистики України: www.ukrstat.gov.ua

13. Сайт Національного банку України: www.bank.gov.ua

14. Сівков В. С. Розвиток і розміщення малого підприємництва. — К.: УАДУ, 2002. — 124 с.

15. Фінансові послуги України: www.finservice.com.ua.

М. С. Присяжна (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

МІСЦЕ УКРАЇНИ В СУЧАСНОМУ ГЕОПОЛІТИЧНОМУ ПРОСТО- РІ. ПРОБЛЕМА ВИБОРУ МІЖ СХОДОМ І ЗАХОДОМ

У сучасному світі ми бачимо, як окремі держави з метою поліпшення їх місцевої і міжнародної позиції, розвивають геополітичні концепції, які відображають їх національні інтереси. Геополітичне положення надає їм можливість ідентифікувати їх пріоритети і основні ідеологічні параметри, які надають їм «провідну зірку» — стати могутніми в сьогоdnішньому світі, чи знайти шлях виходу з ізоляції, чи, можливо, залучитися в процес інтеграції країн, які вже набирають темп. Україна — повноцінний учасник і геополітичний гравець. У сучасному геополітичному розподілі в Україні «є багато можливостей» зберегти свою незалежність і залишитися окремим (витісненим), незалежним учасником у міжнародній політиці.

Точно так, як це було десять років тому, Україна зараз стоїть на геополітичному роздоріжжі, і перспективи регіональної і глобальної безпеки залежатимуть значною мірою від того, який шлях розвитку вона обере (чи вона все ще стоїть в застійному заціпенінні).

Глибокі розбіжності в Україні — між Сходом і Заходом, між російським і українськими спікерами, між різними релігійними і політичними угрупованнями, між непристойно багатими «Олігархами», які заробили мільярди з недолугої приватизації 90-х років, і збіднілими масами, між гангстерами, які багато в чому контролюють економіку, і тими, хто бореться з корупцією — нікуди не зникне. Загроза розпаду в Україні залишається: 44% щиро голосували за Віктора Януковича і зв'язок з Росією.

Нині проблеми геополітичного виміру України стають невід'ємною складовою наукових політологічних досліджень. Вони переконують, що у зовнішньополітичній сфері Україна наполегливо шукає свого місця в новому геополітичному просторі. Як і відповідей на доленосні, нерідко суперечливі питання: що для неї корисніше — бути позаблоковою чи нейтральною державою, вести багатовекторну або двовекторну політику чи розраховувати на стратегічних партнерів? На нинішньому етапі вона усвідомила себе як справді незалежна держава, з чим не можуть не рахуватися ні на Сході, ні на Заході.

На початок ХХІ століття у зовнішній політиці України як на східному (точніше північно-східному), так і на західному напрямку окреслився новий етап. У зовнішній політиці виявилися ознаки нормалізації українсько-російських відносин відповідно до економічних потреб (як і відповідно до реальних можливостей обох країн).

Також у Західному напрямку був зроблений великий крок уперед (більшою частиною наш ринок збуту у Європі). Перед Україною постало завдання знайти ефективніший шлях реалізації своїх інтересів у взаємовідносинах з Росією, ЄС і США. У довгостроковому плані Україна, зберігаючи з Росією рівень стратегічних взаємовідносин, насамперед економічних, прагнучиме інтегруватися у європейські та євроатлантичні структури (хоча варто зазначити, що для України поки що не визначені будь-які часові орієнтири не те що вступу — навіть асоційованого членства в ЄС).

Зовнішню політику України характеризує двозначність. З одного боку, правляча еліта показує чітке віддання переваги руху у Західному напрямку, і бажає приєднати країну до Європейських і Євроатлантичних структур. З другого боку, Україні перешкоджає повністю об'єднатися з Заходом її сильна залежність від Російських енергоносіїв і торгівлі. Ця дилема змушує Україну впроваджувати зовнішню політику, яка утримується від ухвалення виключно Західної чи дружньої для Росії позиції. Натомість, вона проводить багатоманітну зовнішню політику, найістотніша особливість якої — це відсутність членства в межах будь-якої колективної захисної угоди.

Висновки.

1. Теперішня ситуація в нашій країні — вираз глибокої кризи в Українській національній визначеності, і факту, що для України є неможливим наближення до Європи чи Заходу, допоки вона залишає своє коріння в Євразійському геополітичному просторі і не замінює консервативної парадигми гедонізму національної задоволеності.

2. Україна повинна або «висмикнути» своє Євразійське коріння, або ж припинити говорити про Європейську інтеграцію, як стратегічну мету для нації.

3. Серед теперішніх політичних сил в Україні, існує лише одна, вільна від політичної двозначності течія — прозахідні національні ліберали, що є не дуже популярними в східній Україні, і євроазійці, що представлені комуністами і олігархами, які управляють фінансовими і адміністративними ресурсами.

4. Українське політичне майбутнє буде вирішене відповідно до того, до якої тенденції і політичної позиції наша країна схиляється однозначно. Але доти, політичне життя в країні буде в стані хаосу, залучаючись в короткострокові політичні альянси і битви за голоси електорату в розгоні до парламентських і президентських виборів.

М. С. Присяжна (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, II курс)

THE PLACE OF UKRAINE IN MODERN GEOPOLITICAL SPACE. THE PROBLEM OF CHOICE BETWEEN EAST AND WEST

In the modern world we can see how particular states with the aim of improving their domestic and international position, develop geopolitical concepts which reflect their national interests. Geopolitics enables them to identify their priorities and basic ideological parameters, which provide a «guiding star» whether this to become powerful in today's world, or to find a way out of isolation, or to become involved in the process of integration of countries which is already gathering pace. Ukraine is an integral participant and geopolitical player. In contemporary geopolitical distribution in Ukraine «there are a lot of opportunities» to retain ones independence and remain a separate, independent participant in international politics.

Just as it did ten years ago, Ukraine now stands at a geopolitical crossroads, and the prospects for regional and global security will depend to a great extent on which way she turns (or whether she stands still in a stagnant stupor).

The deep divisions in Ukraine — between East and West, between Russian and Ukrainian speakers, between different religious and political groupings, between the obscenely rich «Oligarchs», who made billions out of the flawed privatisations of the 1990s, and the impoverished masses, between gangsters who control much of the economy and those who fight corruption — will not go away. The threat of disintegration in Ukraine remains: 44% genuinely voted for Yanukovitch and the Russian connection.

Today the problems of the geopolitical measuring of Ukraine become the inalienable constituent of scientific research of political sciences. They argue that in a foreign-policy sphere Ukraine insistingly searches the place in new geopolitical space. As well as answers to the destinies, quite often there are contradictory questions: what is useful for her — to be a neutral state, to conduct multivectorial or bilateral policy or to count on strategic partners? At the present stage Ukraine indeed realized herself as an independent state, and East and West couldn't ignore it.

At the beginning of the XXI century in the foreign policy of Ukraine both in the eastern (more precisely north-eastern) and in the western direction the new stage was outlined. In foreign policy the signs of normalization of relations with Russia appeared in accordance with economic necessities (as well as in accordance with the real possibilities of both countries).

Also a stride was done ahead westward (a major part of our market sale is in Europe). A task to find a more effective way to realize the interests in mutual relations with Russia, the EU and the USA faces Ukraine. In a long-term plan Ukraine, keeping the level of strategic mutual relations, above all things economic, with Russia will aim to be integrated in European and Euro-Atlantic structures. But its also important to admit, that by this time the terms of even associated membership in the EU haven't been determined for Ukraine yet.

The foreign policy of Ukraine is characterized by ambiguity. On the one hand, the ruling elite displays a clear preference towards the West, and wishes to integrate the country into European and Euro-Atlantic structures. On the other hand, Ukraine is prevented from fully associating with the West due to her strong dependence on Russian energy and trade. This dilemma forces Ukraine to practise a foreign policy that refrains from adopting an exclusively Western or Russian-friendly stance. Instead, she conducts a multi-track foreign policy, the most significant feature of which is her lack of membership within any collective defence arrangement.

CONCLUSIONS:

1.The present situation in our country is an expression of the deep crisis in Ukrainian national identity, and of the fact that it is impossible for Ukraine to move closer to Europe or the West while leaving her roots in the Eurasian geopolitical space and without changing the conservative hedonistic paradigm of national contentment.

2.Ukraine must either pull up her Eurasian roots, or stop speaking of «entering Europe» as a strategic aim for the nation.

3. Of the current political forces in Ukraine, the only ones free of political ambivalence are the pro-western national liberals, who are unpopular in eastern Ukraine, and the Eurasians, led by the communists and oligarchs, who control the financial and administrative resources.

4. Ukraine's political future will be decided according to which tendency and political position she declares herself unambiguously. Until then, political life in the country will be in a state of chaos, involving short-term political alliances and a battle for the votes of the electorate in the run-up to the parliamentary and presidential elections.

Literature

1. Zvyglianych V. Ukraine Between East&West: The Resignation of Viktor Yushchenko and the Crisis of National Identity

2. Ukraine between East and West: The resignation of Ushchenko and the crisis of national identity — VOICES FROM UKRAINE

3. Where Ukraine fits in Russia's contemporary geopolitical thinking — VOICES FROM UKRAINE

EAST

«Russia could be undermined only if Ukraine was taken away from it».

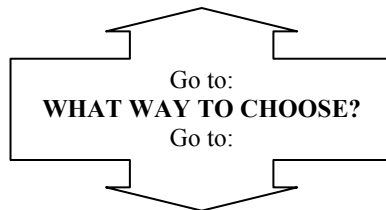
Bismarck

«...the appearance of an independent State of Ukraine has not only forced all Russians to rethink the nature of their own political and ethnic identity, but it has highlighted the great geopolitical failure of the Russian State».

Z. Brzezinski

«Nationally-minded Russian people, must, for the sake of the future Russian people, under no circumstances recognize the right to exist of a state of «Ukraine», of a «Ukrainian people» and a «Ukrainian language». History knows neither the first, nor the second nor the third of these — they do not exist. They are fetishes created by the ideology of our enemies.»

Political analyst



«The generation represented by the current President Viktor Ushchenko are more enthusiastic about joining NATO.»

WEST**А. О. Прищепчук** (ф-т економіки АПК, III курс)**ТРУДОВІ РЕСУРСИ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ
ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ**

Однією з умов збалансованого розвитку підприємства є раціональне використання його трудових ресурсів. Найважливішою характеристикою цього процесу є продуктивність праці, зростання якої веде до збільшення обсягу виробництва та результативності підприємницької діяльності в цілому.

Проблеми ефективного використання трудових ресурсів у господарствах АПК і ситуація, що склалась на ринку праці в аграрній сфері тісно пов'язані між собою. Процес урбанізації населення та відсутність до недавнього часу послідовно виважених реформ у соціально-трудоцій сфері села призвели до зменшення сільського населення та незбалансоване його розміщення. На ринку праці в аграрній сфері в одних регіонах виник дефіцит робочої сили, а інших навпаки відчутний надлишок. Низька оплата праці та відсутність твердих соціальних гарантій говорять про невпевненість у завтрашньому дні працюючого селянина. Якщо порівняти середню заробітну плату, наприклад, в сільському господарстві та промисловості, то на початку 2007 року тут склалась різниця майже в 2,5 разу! Причому темпи росту заробітної плати в сільському господарстві є значно меншими ніж в інших сферах діяльності.

Зараз у сільській місцевості проживає близько 15,1 млн, або 32% населення, у тому числі понад 8,2 млн працюючих. При цьому за даними Держкомстату України з 512,9 тис. осіб, що були вимушено незайняті в I півріччі 2006 р., 52,0 тис. осіб — працюючі в сільському господарстві (277 тис. осіб — промисловість, 42,1 — будівництво, 81,8 — транспорт і зв'язок). Тому сутність трансформацій, які відбуваються нині у трудовій сфері сільського господарства, полягає у заміні формальної зайнятості (яку можна ототожнити з прихованим безробіттям), зайнятістю продуктивною.

Якщо порівнювати Україну за такими показниками, як площа сільськогосподарських угідь, частка зайнятих у сільському господарстві, та частка сільського господарства в ВВП країни, то можна сказати, що ці показники перевищують аналогічні в інших європейських країнах, хоч валова додана вартість у цій галузі економіки є значно меншою. Так у 2005 році, наприклад, в Чехії, яка є одним з нових членів ЄС, площа сільськогосподарських угідь становить 4,3 млн га, частка зайнятих в сільському господарстві — 7,4% від загальної кількості зайнятих, частка сільського господарства в ВВП країни — 3,9%, а валова додана вартість на одного працюючого в галузі — 9,8 тис. євро; в Україні аналогічні показники складають відповідно — 41,7 млн га, 19,2%, 10,9%, 1,6 тис. євро. Це ще раз вказує на неефективне використання наявних сільськогосподарських ресурсів та трудового потенціалу аграрної сфери в нашій країні.

Для підвищення ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві важливе значення має дослідження продуктивності праці методикою факторного аналізу. За допомогою факторного аналізу продуктивності праці, що був проведений по 442 сільськогосподарським підприємствам Київської області, було виявлено як на продуктивність праці по даній сукупності підприємств в 2005 році вплинули такі фактори як заробітна плата на одного працівника та розмір авансованого капіталу на 1 працюючого.

Картина залежності між продуктивністю праці та оплатою праці виявилась класичною: в групах підприємств, де заробітна плата працівників була вищою, вищою виявилась також продуктивність праці. Заробітна плата тут є фактором мотивації, матеріальним стимулом для працівників.

Вплив на продуктивність праці розміру авансованого капіталу (АК) на 1 працюючого покажемо за допомогою табл. 1. Результати даного дослідження свідчать, що зростання розміру авансованого капіталу на 1 працівника супроводжується зростанням продуктивності праці. Але трохи дивною є ситуація у перших чотирьох групах. Так, наприклад, у першій групі, де АК = 17840 грн/чол продуктивність праці є приблизно на 3000 грн/чол більшою ніж у четвертій, де АК = 115664 грн/чол. Щоб це пояснити, був проведений додатковий аналіз: в усіх групах підприємств були досліджені також такі показники, як фондоозброєність АК, грн/га; оплата праці, грн/чол. Причини даної ситуації можуть бути наступними: недостатня забезпеченість площі підприємства авансованими засобами в розрахунку на одиницю площі сільсь-

когосподарських угідь для провадження ефективної господарської діяльності, а також низька оплата праці.

Таблиця 1

ВПЛИВ ВЕЛИЧИНИ АВАНСОВАНОГО КАПІТАЛУ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Показники	Групи підприємств за величиною авансованого капіталу на 1 працівника						Разом
	До 33800	33800-66520	66520-99239	99239-131959	131959-164679	164679 і більше	
Кількість підприємств у групах	165	112	71	36	21	37	442
Авансований капітал, грн/чол	17840	47719	81481	115664	144542	804516	1211762
Продуктивність праці, грн/чол	38028	34595	35617	34815	109849	192460	445364
Фондоозброєність АК, грн/га	1359	5454	5693	207979	200752	153566	574803
Заробітна плата, грн/чол	4302	4495	4885	4414	6056	5409	29561

Отже, дослідження показали, що вище розглянуті фактори потрібно враховувати для підвищення ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві.

На сучасному етапі людський фактор у виробництві потрібно сприймати як особливий вид капіталу, а витрати на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів, створення сприятливих умов праці як особливий вид інвестицій.

Література

1. Статистичний збірник. Сільське господарство України. 2005. Держкомстат України.
2. *Дієсперов В.С.* Сільськогосподарська праця в нових умовах. — К.: ІАЕ УААН, 2000. — С. 9.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua>

І. Г. Прокопчук (кредитно-економічний ф-т, V курс)

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Малий і середній бізнес створює для формування в Україні середнього класу — найстійкішої економічної, соціальної і політичної верстви населення. Це один із основних потенціалів економічного зростання будь-якої країни. Актуальним є вирішення проблем, пов'язаних із фінансово-кредитним забезпеченням належного розвитку малого та середнього бізнесу. Українські банки, небанківські фінансово-кредитні установи та міжнародні фінансові організації пропонують широкий спектр кредитних програм, спрямованих на задоволення фінансових потреб малого бізнесу. Водночас банківське кредитування потенційно є найефективнішим легальним джерелом ресурсів для малого бізнесу.

Зі свого боку зацікавленість банків у розвитку малого підприємництва зумовлюється перспективою розширення ринку своїх послуг за рахунок нового сектору економіки та низкою переваг, які має кредитування малого бізнесу порівняно з «великим». Так, невеликий розмір кредитів при їх значній кількості дає банку змогу диверсифікувати кредитні ризики, а жорсткий щомісячний графік погашення основної суми і відсотків за такими кредитами гарантує їх якісне обслуговування позичальником.

ПриватБанк підтверджує свою позицію на ринку кредитування малого та середнього бізнесу як обсягами кредитних вкладень у цю сферу. На частку ПриватБанку припадає 35% портфеля мікрокредитів усіх банків. Згідно внутрішньої банківської Процедури Мікрокредитування, **мікрокредит** це продукт, розроблений для фінансування малого (середнього) бізнесу і приватних підприємців, чия офіційна звітність не дозволяє скласти об'єктивну думку про поточне положення діяльності клієнта, або зовсім відсутня. Протягом 2006 року в банку мікрокредити вже отримали близько 24 тисяч підприємців на загальну суму \$128 млн. При цьому щомісяця банк надавав 3500 кредитів на суму більш ніж \$18 млн, а середній розмір кредиту становить \$5000. [Річний звіт ПриватБанку за 2006 р.]

Найбільше мікрокредитів банку було спрямовано в торгівлю (69%), сферу послуг (21%) та виробництво (10%). Ще торік ПриватБанк розробив і запропонував підприємцям комплексну програму, що враховує особливості роботи в різних сферах малого бізнесу — від торгівлі на ринку до виробництва товарів. Голова правління ПриватБанку Олександр Дубілет зазначає, що «підтримка підприємництва і розвиток системи банківських послуг для приватного бізнесу завжди були і залишаються пріоритетами роботи банку». [Доклад Председателя Правління г-на Дубилета А.В. «Итоги деятельности ПриватБанка в 2006 г.»]

Доступність кредитних ресурсів для малих та середніх підприємств є одним із основних чинників, що дають поштовх розвитку економіки. Кредитування є ринковим фактором, який забезпечує фінансування галузей економіки, найбільш потрібних суспільству. Робота з банками корисна підприємцям не лише завдяки отриманню додаткових коштів для розвитку. Співпраця дає змогу з погляду професіонала-фінансиста оцінити переваги та недоліки конкретних проектів, опанувати нові для суб'єктів малого бізнесу технології фінансового аналізу, управління грошовими потоками тощо.

Перешкодою для банківського кредитування є підвищений ризик, притаманний малим підприємствам. Щоб йому запобігти, потрібні заходи з боку держави. Реальна підтримка держави з боку уряду можлива у формі гарантування позик і контрактних зобов'язань, удосконалення законодавчої та нормативної бази щодо кредитних відносин. Перспектива залучення кредитних ресурсів до сфери малого бізнесу залежить також від розв'язання такої проблеми, як спрямування частини бюджетних коштів на компенсацію банкам недоотриманих доходів, що пов'язано з кредитуванням малого бізнесу на пільгових умовах.

Альтернативою довгострокових кредитів банку є кредит небанківських фінансових установ, що є перспективним для розвитку кредитних відносин стосовно малих підприємств щодо фінансування капіталомістких, довгоочікуваних проектів.

Отже, для старту та подальшого зростання кожного малого та середнього підприємства життєво важливі банківські кредити. Водночас власні кошти малого підприємства мають вкладатися в кожну інвестицію у поєднанні з її фінансуванням за рахунок банківського кредиту, засвідчуючи готовність підприємця ризикнути частиною власних грошей, що дасть змогу переконати банк у кредитоспроможності малого підприємства.

З огляду на це банківське кредитування малих та середніх підприємств є перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку малого підприємництва в Україні.

Література

1. *Мирун Н.И., Герасимович А.М.* Банковское обслуживание малого бизнеса. — К.: МГП «Тираж», 1993. — 182 с.

2. *Мирун Н.И., Герасимович А.М.* Банковское обслуживание предприятий и населения. — К.: Национальная академия управления, 1996. — 280 с.

А. С. Радевич (фінансово-економічний ф-т, III курс)

ФІНАНСОВІ ПРОБЛЕМИ ПРИВАТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Проблема приватизації великих державних підприємств в Україні залишається й досі актуальною через те, що процеси роздержавлення не завершені повністю. Приватизація на сьогоднішній день є не тільки джерелом бюджетних надходжень, а й явищем, що сприяє процесу ринковою реструктуризації і збільшенню капіталізації національної економіки. Це завдання неможливо виконати лише шляхом продажу невеликих пакетів акцій, або ж на конкурсах з недостатньо прозорими умовами. Продаж інфраструктурних об'єктів стратегічним промисловим інвесторам сприяє створенню позитивного структурного ефекту в економіці.

На даний момент залишається серйозна проблема у виборі шляхів проведення приватизації об'єктів, що мають стратегічне значення для економіки та національної безпеки. Приватизація подібних підприємств повинна не лише залучати недержавний капітал для розвитку та модернізації основних фондів, а й мінімізувати системні ризики, що виникають під час передачі власності від держави до інвесторів.

Завдання дослідження полягає у виборі найбільш оптимального з точки зору держави методу приватизації надвеликих інфраструктурних підприємств, що мають стратегічне значення на прикладі майбутнього роздержавлення ВАТ Укртелеком. Причини вибору саме цього об'єкта дослідження полягають в наступному. Капіталізація ВАТ складає більше 20 млрд грн, а тому викликає зацікавленість інвесторів. Дана галузь характеризується високими показниками росту та сприяє постіндустріальній трансформації суспільства та економіки. Проведення приватизації на фондовому ринку дасть поштовх його динамічному росту та сприятиме залученню в Україну нових інвесторів для роботи на фінансовому ринку.

Утім, на думку експертів, даний актив переживає не найкращі часи, а тому відстрочка приватизації знижує його ринкову вар-

тість та погіршує перспективи розвитку. Таким чином, на сьогоднішній день немає питання, чи потрібна приватизація — постає питання, як саме, та який метод є найоптимальнішим з точки зору його ефективності.

Існує кілька схем проведення приватизації для об'єктів такого рівня. Перший спосіб передбачає продаж об'єкта на відкритому аукціоні інвестору, що погодиться сплатити за нього найбільшу ціну та максимально точно відповідатиме критеріям Фонду держмайна України. Перевагою такого шляху приватизації є можливість визначення переможця конкурсу з урахуванням не тільки його фінансових ресурсів, а й спеціальних умов, наприклад соціальних гарантій, досвіду роботи на ринку, ділової репутації та ін. Але слід зазначити, що існує ціла низка істотних недоліків, зокрема можливість зловживань службовим становищем державних посадовців при визначенні умов участі інвесторів та результатів конкурсу.

Альтернативний шлях проведення приватизації полягає у продажу пакету акцій через фондовий ринок. Цей метод має такі переваги: можливість гнучкого підходу до визначення обсягу пакету акцій, що підлягає приватизації; забезпечення транспарентності процесу; залучення широкого кола інвесторів, як резидентів, так і нерезидентів; участь не тільки українських промислових корпорацій, а й стратегічних інвесторів-нерезидентів — профільних галузевих ТНК; створення синергетичного ефекту для національної економіки, а саме — приватизація через фондовий ринок сприятиме його розвитку, створенню і удосконаленню нових інструментів роботи, залучення нових суб'єктів на ринок, підвищення рівня конкуренції тощо.

Варто зазначити, що сьогодні в Україні немає практичного досвіду проведення приватизації об'єктів такого рівня через фондовий ринок, а тому при визначенні найбільш доцільного методу продажу необхідно чітко усвідомлювати всі «за» і «проти». Основними недоліками приватизації через український фондовий ринок є порівняно невисокий потенціал учасників ринку, зацікавленість у об'єкті обмеженого кола вітчизняних інвесторів, невисока ліквідність ринку тощо. Залишається також і проблема вибору торговельного майданчику — український ринок або міжнародний. Переваги вибору глобального ринку полягають у максимальній прозорості та довірі до процесу продажу, а також у високій зацікавленості профільних ТНК, що вичерпали можливість органічного зростання (Vodafone, France Telecom, АФК Система). У той же час, варто звернути увагу на те, що фінансова зві-

тність ВАТ Укртелеком не відповідає вимогам міжнародних фондів ринків, а тому вихід на них у найближчі 3—5 років є досить складний.

Отже, не існує ідеального методу приватизації — кожен має свої суттєві переваги та недоліки, складності з реалізацією або ризики системного характеру. Так як питання вибору методу приватизації стратегічного підприємства є проблемним та актуальним на сьогоднішній день, тому до його вирішення повинні залучатися не тільки органи державної влади, а й науковці, експерти в галузі телекомунікацій, фондові аналітики, метою роботи яких повинно бути збільшення капіталізації ВАТ та його приватизація через IPO в найближчі роки.

О. М. Реученко (юридичний ф-т, II курс)

ПРОБЛЕМИ БОРОТЬБИ З КОРУПЦІЄЮ В УКРАЇНІ

На жаль, масштабність корупції в Україні очевидна. Соціологічні дослідження доводять, що ця «корозія влади» набула обсягів епідемії. Отож, боротьба з цим соціальним злом є першочерговим завданням, вирішуючи яке не завадить звернутися до найбільш корисного іноземного досвіду.

В США діють Кодекси етичної поведінки Сенату Конгресу та членів Палати Представників. Фінансовий стан сенаторів і навіть кандидатів до Сенату є об'єктом найскрупульознішої перевірки. Окрім офіційних заробітків, сенатори мають декларувати борги; подарунки від приватних осіб, фірм чи іноземних урядів — вартістю понад 100 доларів — і навіть пригостання в ресторані з боку іншої особи! За кожен випадок з «чужими» грішми сенатор чи конгресмен має звітувати цілою купою паперів-пояснень.

В Білорусії на державну службу беруть чиновників тільки за рекомендацією двох інших, що вже працюють. Останні несуть персональну відповідальність у випадку, якщо запропоновані ними кандидатури замішані в корупційному скандалі.

Канадський Акт про парламент і Регламент парламенту містять цілі розділи з правилами та рекомендаціями парламентарям — як діяти у випадку зіткнення їхніх політичних та економічних інтересів, щоб уникнути спокус політичної корупції.

Отже, зважаючи на добрі, перевірені практикою антикорупційні механізми та враховуючи невтішні українські реалії, можна визначити коло заходів, спрямованих на подолання цієї проблеми.

Необхідно чітко регламентувати головні способи взаємодії влади і бізнесу, що містять ризики виникнення корупції, та запровадити обмеження, які: функціонально обмежуватимуть діяльність особи, що перебуває на державній посаді; оптимально обмежуватимуть діяльність колишніх держслужбовців, які працюють поза державним сектором, зокрема в комерційних структурах. Доцільно створити в системі влади спеціальну дозвільну систему, що регламентує діяльність колишніх держслужбовців з метою запобігання використанню ними набутих на державній посаді інформації, зв'язків і навичок у цілях, що суперечать суспільним інтересам.

Варто запровадити обов'язкове декларування державними службовцями майна, а також процедури адміністративного й публічного відстеження відповідності задекларованих доходів і реальних витрат всіх посадових осіб.

В Україні повинен діяти спеціальний, повністю відкритий веб-сайт, де будь-хто зможе ознайомитися із задекларованими доходами і реальним майновим становищем посадових осіб.

Необхідно суттєво підвищити статус Рахункової палати України, яка повинна оперативно реагувати на кожен підозрілий випадок використання бюджетних коштів. Мусить існувати режим щоденного контролю за фінансовою дисципліною влади та щотижневий публічний звіт Рахункової палати через офіційні ЗМІ, наприклад, «Голос України» — щодо поточного використання бюджетних коштів. Рахункова палата України має стати своєрідним адміністративним «рентгеном», що «просвічуватиме» на предмет правомірності всі напрями руху бюджетних ресурсів. Документи, які підтверджують державні видатки й трансакції, повинні оприлюднюватися в режимі он-лайн, оскільки суспільство, як платник податків, має право знати, як і наскільки ефективно використовуються бюджетні кошти.

З метою запобігання тіншовим формам зловживання владою в приватних і вузькокорпоративних інтересах необхідно законодавчо легалізувати цивілізовані методи представництва інтересів, такі як лобізм, клієнтелізм. Це дасть змогу детінізувати на теперішній час фактично цілковито корупційні процедури представництва інтересів, зробити їх прозорими, відкритими й збалансованими, тобто закласти в них баланс між інтересами держави, суб'єктів господарювання і громадян.

Звичайно, боротьбі з корупцією не завадить удосконалення й систематизація законодавства, зокрема: розплування суперечностей й усунення невизначеностей у чинному законодавстві, оскільки вони створюють можливості для чиновницького свавілля й корупції; ліквідація численних відсилочних норм; удосконалення шкали покарань за корупційні дії з урахуванням того, що завищені покарання нерідко заважають виявленню й доведенню злочинів; перегляд й оптимізація шкали митних ставок, штрафів та інших адміністративних стягнень (з урахуванням того, що дуже великі розміри штрафів є так само неефективними, як і дуже низькі, оскільки вони стимулюють уникнення їх за допомогою дачі хабара й підкупу посадової особи); спрощення практичного застосування правових норм. Доцільним є здійснення незалежної експертизи законодавства та діяльності політиків і держслужбовців на предмет їх корупціогенності (формування спеціалізованих експертно-громадських комітетів з обговорення законопроектів, проведення незалежних рейтингів антикорупційності фракцій, депутатських груп і окремих депутатів). Такий спосіб упорядкування законодавства створить також необхідне нормативне підґрунтя й для викорінення корупції в органах судової влади, які сьогодні, користуючись суперечливістю й неоднозначністю законодавства, можуть в межах правового поля приймати декілька різних за рівнем жорсткості варіантів рішень і в зв'язку з цим займаються здирицтвом та стягують хабарі лише за одне — за вибір більш м'якого варіанту судового рішення.

Реалізуючи механізм протидії корупції треба враховувати, що застосування виключно контрольно-силових методів та боротьба не з причинами, а із симптомами (наслідками) корупції призводить до формування цілих корупційних мереж всередині влади і фактично виводить корупцію на ще вищий і більш якісний рівень її внутрішньої організації й пристосування до зовнішніх умов.

Література

1. Кримінальна конвенція про боротьбу з корупцією: Ратифіковано Законом України від 18.10.2006 // Офіційний вісник України. — 2006. — № 44. — Ст. 2939.
2. Про боротьбу з корупцією: Закон України від 5.10.1995 // Відомості Верховної Ради України. — 1995. — № 34. — Ст. 266.
3. Про Концепцію подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності»: Указ Президента України від 11.09.2006 // Урядовий кур'єр. — 2006. — № 175.

4. Міжнародні правові акти та законодавство окремих країн про корупцію. — К., 1999.

5. Мельник М. І. Корупція — корозія влади (соціальна сутність, тенденції та наслідки, заходи протидії). — К., 2004.

Б. Г. Рибачук (фінансово-економічний ф-т, IV курс)

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ДОХОДІВ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сприятливість інвестиційного клімату країни безпосередньо пов'язана з порядком оподаткування інвестиційних операцій. Зокрема, наявність оподаткування емісійних операцій збільшує на вартість інвестицій для емітента цінних паперів (корпоративних прав) та негативно впливає на умови і можливості їх залучення. Порядок оподаткування інвестиційних операцій істотним чином позначається на інвестиційній привабливості цінних паперів та корпоративних прав, виражених в інших формах.

Система регулювання, нагляду та правозастосування на фінансовому ринку, що склалася на сьогоднішній день в Україні, суттєво відстає від світових тенденцій, ринкової практики і є одним з головних факторів, який стримує розбудову вітчизняного фінансового ринку.

В українському законодавстві, що регулює правовідносини на фінансовому ринку є ряд суперечностей, які суттєво стримують розвиток інвестиційних процесів. Це призводить до того, що ні держава, ні внутрішні, ні закордонні інвестори не розглядають національний фінансовий ринок як джерело залучення інвестиційних ресурсів. У контексті євроінтеграційних намірів України проблема невирішеності, суперечності багатьох питань у сфері формування здорового, конкурентноспроможного фінансового ринку може стати значною перешкодою для інтеграційних процесів та значно зменшить їх корисність.

На сьогодні існує кілька проблем у сфері оподаткування інвестиційного бізнесу, які спричинені в одних випадках порушенням формальної логіки у конструюванні та адмініструванні окремих податків, в інших — специфічним тлумаченням податковими органами змісту окремих норм та порядку їх застосування.

Суперечливим питанням щодо оподаткування доходів фізичних осіб є порядок застосування ставки податку 5% щодо інвес-

тиційного доходу, встановленого абзацом четвертим п. 7.2 ст. 7 Закону про доходи. Проблема полягає в тому, що законодавство з питань оподаткування не містить спеціального визначення терміну «інвестиційний дохід, який виплачується компанією, що управляє активами». Як наслідок, виникає двозначність у тлумаченні змісту цього поняття, зокрема ДПАУ, з однієї сторони, та учасниками спільного інвестування — з іншої.

Зокрема, ДПАУ своїми листами намагається переконати платників податків, що зміст терміну «інвестиційний дохід» обмежується поняттям дивідендів, що сплачуються компанією з управління активами власнику цінних паперів ІСІ без припинення власності на такі цінні папери. Тоді як доходи, що сплачуються компанією з управління під час викупу цінних паперів ІСІ у їх власників з припиненням права власності на такі цінні папери, не підпадають під визначення інвестиційного доходу. Тому на цю частину доходів інвесторів ІСІ ставка 5% не поширюється, а застосовується основна (з 1 січня 2007 року) ставка оподаткування — 15%.

Усупереч цьому, професійні учасники фондового ринку вважають, що ставка 15% застосовується лише щодо інвестиційного прибутку, який отримує власник цінного паперу ІСІ під час його відчуження на вторинному ринку. Тоді як під час викупу цінного паперу ІСІ компанією з управління активами безпосередньо у його власника за дорученням та на ім'я фонду і сплачений інвестору ІСІ інвестиційний прибуток, оподатковується за ставкою 5%.

Законодавець у пункті 7.2 щодо об'єкту оподаткування не вживає поняття «дивіденд», як і поняття «інвестиційний дохід», які є, з однієї сторони, самостійними об'єктами оподаткування відповідно до Закону про доходи, а з іншої — окремими видами інвестиційного доходу як більш широкого поняття. Тому доречно припустити, що термін «інвестиційний дохід» за змістом не обмежується ні поняттям дивіденду, ну поняттям інвестиційного прибутку, а включає і те й інше залежно від форми виплаченого інвестиційного доходу.

На сьогодні на фондовому ринку існує проблема визначення цін на акції під час додаткової емісії цінних паперів. Не дивлячись на те, що у багатьох випадках склалися ринкові ціни, що значно перевищують номінальну вартість акцій, емітенти практикують розміщення додаткових випусків за номіналом. До 2007 року підприємства-емітенти посилались при цьому на ризики, що виникають у зв'язку з можливістю оподаткування емісійного доходу.

Цю проблему було усуненно внаслідок прийняття Верховною Радою змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» у листопаді 2006-го року. Депутати вирішили з 1 січня 2007 року звільнити від податку на прибуток дохід, отриманий акціонерними товариствами при первинному розміщенні акцій за ціною вищою за номінальну (так званий емісійний дохід).

Проте проблема з визначенням цін на акції залишилась, так як якщо раніше інвестори мали змогу відносити сплачений на користь емітента акцій емісійний дохід на валові витрати, то з цього року у валових витратах враховується лише номінальна вартість придбаних цінних паперів. Тобто при наступному перепродажі акцій інвесторам доведеться заплатити 25% податок з різниці між ціною продажу і номінальною ціною, тоді як їх заробіток складе різниця між ціною продажу та ринковою ціною купівлі.

Від таких нововведень першими постраждають внутрішні портфельні інвестори, при продажі акцій. Найближча податкова перевірка виявить «заниження» ними прибутку, який, по суті, прибутком не являється.

Згідно з ст. 13 Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» передбачено усунення подвійного оподаткування нерезидентів. Тому можливою є звичайна схема ухилення від внутрішніх податків: створення офшорів покупцями та продавцями цінних паперів.

Постраждають також корпоративні інвестиційні фонди, які продають та викупають свої акції за вартістю чистих активів. З точки зору податків, вкладення в корпоративні фонди стануть для юридичних осіб не вигідними. Менше постраждають пайові фонди — їх сертифікати не дають корпоративних прав, а значить, не підпадають під дію статті 5 Закону «Про оподаткування прибутку підприємств».

Що стосується венчурних фондів, то за таких умов можна припустити, що вони можуть бути залученими у різні схеми, на кшталт такої, за якої венчурні інвестори почнуть продавати не частки, що належать їм у підприємствах, а фонди, що володіють цими підприємствами, оскільки прибуток фондів від інвестиційної діяльності не обкладається податком.

Нова норма закону не відобразиться на стратегічних інвесторах, що купують підприємства для довготривалого володіння та управління. В будь-якому разі, до тих пір, доки не захочуть вийти з бізнесу.

Підсумовуючи, слід сказати, що питання подальшого вдосконалення податкового законодавства у сфері інвестиційних опера-

цій залишається актуальним, і це вдосконалення має бути направлене на уникнення таких випадків, які розглянуті вище та інших подібних випадків, які будуть врешті-решт врегульованні шляхом удосконалення податкового законодавства, а не загострення протистояння, яке ніякої користі нікому не приносить — ні державі, ні бізнесу.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань оподаткування» від 30.11.2006 № 398-V // Відомості Верховної Ради України. — 2007. — № 3. — ст. 31.
2. Ковалева В. Эмиссионная блокада // Экономика и финансы. — 2006. — № 6 (104). — 12 февраля. — С. 5.
3. Федоренко А. Проблеми оподаткування інвестиційних операцій // Ринок цінних паперів. — № 3—4.
4. Лист-роз'яснення Державної податкової адміністрації України від 20.07.2005 №6838/6/17-3116.

Г. С. Романова (ф-т міжнародної економіки і менеджменту,
II курс)

МАКРОЕКОНОМІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

На початку ХХІ століття досягнення України в області макроекономічних показників є, на жаль, скоріше незадовільними. З 2005 року спостерігається уповільнення економічного зростання та посилення нестабільності політики стримування інфляції. Показники ВВП не припиняють знижуватися. Причини такого скорочення слід шукати в зменшенні міжнародного попиту на традиційні українські товари, в посиленні податкового тиску на підприємства та у процесі реприватизації. Аналіз зовнішньої торгівлі показує, що спеціалізація України не ставить її у вигідне положення на наступні роки: експорт української сталі буде зменшуватися в 2007 році через антидемпінгову кампанію, що була розпочата Росією, головним імпортером цієї сировини. Крім того, прогнозується подальше зниження цін на сталь, тоді як ціни на необхідні для її виробництва джерела енергії продовжують неухильно зростати.

Говорячи про макроекономічну ситуацію в Україні, необхідно обов'язково зазначити головних її торговельних партнерів. На початку ХХІ століття Україна відкрила для себе нові ринки (Середній Схід, Азія, Латинська Америка), збільшилися експортні поставки до Єгипту, Біларусі, Індії і, навпаки, зменшилися до Німеччини, США та Китаю. Мене особливо цікавлять економічні відносини України з Францією.

Треба сказати, що з січня 1997 року працює міжурядова франко-українська комісія, що регулює економічне співробітництво обох країн. В 2005 році Франція підтвердила своє бажання надати нового поштовху двостороннім економічним відносинам, особливо у галузі енергетики та здоров'я. Зі свого боку президент В. Ющенко в 2005 році два рази відвідав Францію, щоб затвердити остаточний план спільних дій. Ці політичні жести свідчать про намір сторін усунути послаблення торговельних зв'язків між двома країнами. Дійсно, позиція Франції серед інших партнерів України продовжує погіршуватися. Французький експорт збільшився лише на 8% в 2004 році (проти 20% у 2003), а імпорт — на 12%.

Проте інвестиції французької республіки в Україну збільшуються в останні роки і становлять сьогодні 53,8 млн дол. В Україні зараз діють 152 підприємства з участю французького капіталу («Лафарж» (виробництво цементу), «Лакталіс», «Бонгрєн» (молочна промисловість), «Мальтероп» (насінництво та виробництво солоду)), з яких 89 є спільними. Банк BNP Paribas відкрив свою філію в нашій країні. Основними резервами розвитку українсько-французьких торговельно-економічних зв'язків є співробітництво з відомими французькими компаніями: «Ербас» (авіабудування), «Алкатель» (телекомунікації), ЕДФ, «Буїг» (ядерна енергетика).

А тепер на прикладі компанії «Бонгрєн» я б хотіла показати перспективність і важливість співробітництва Франції та України. В 2001 році Звенигородський сироробний комбінат (ЗСК) увійшов до складу «Бонгрєн Груп», яке володіє сьогодні 97,55% капіталу підприємства. Комбінат, що знаходиться у Черкаській області, виробляє та продає напівтверді та плавлені сири. «Бонгрєн» інвестував 40 млн грн у розвиток первинної сировини та модернізацію обладнання підприємства. Це спрямувало комбінат до покращення якості молочних виробів. Була створена нова торговельна марка, розроблений потужний рекламний проект, що мав на меті мотивувати національних споживачів купувати продукцію ЗСК. Перші результати цих заходів стали помітні вже через 2 роки. Спочатку вони виявилися у зростанні річного доходу. Потім у 2004

році продукція ЗСК була відмічена на виставці PROD-EXPO за їх відповідність європейським стандартам якості. Після цього географія експорту України помітно розширилась. Не потрібно також забувати, що купівля «Бонгреном» ЗСК виявилася суспільно важливою. Були створені нові робочі місця, сьогодні на комбінаті зайняті 30% населення регіону. Останній успіх підприємства полягає в тому, що капіталовкладення «Бонгрена» дозволили розпочати у 2006 році виробництво французьких сирів. Це призвело до зростання чистого доходу у цьому році до 10 тис. грн.

На цьому конкретному прикладі компанії «Бонгрена» ми переконуємося у важливості співробітництва Франції та України. Воно сприяє запровадженню технічних та технологічних нововведень, активізації міжнародної торгівлі, стабілізації української економіки та залученню нових інвестиційних коштів. Франція, в свою чергу, також виграє від цієї співпраці. Це підтверджується словами Франсуа Лооса, міністра з особливих доручень з питань економіки та індустрії Франції: «Французькі підприємства, що працюють на українському ринку задоволені своїм бізнесом. Ми сподіваємося, що товарообіг між нашими країнами буде розширюватися у майбутньому».

Таким чином, макроекономічна ситуація України на початку XXI століття характеризується скоріше слабкими показниками, але вони повністю компенсуються прогресом у міжнародному співробітництві.

Література

1. Le courrier des pays de l'Est. — 2006. — № 10. — Січень—лютий.
2. Commission économique pour l'Europe, статистичні дані, 2005.
3. www.bongrain.com — Офіційний сайт компанії «Бонгрена Груп».
4. www.zvenigora.com — Офіційний сайт Звенигородського сироробного комбінату.

Г. С. Романова (ф-т міжнародної економіки і менеджменту,
II курс)

LA SITUATION MACROECONOMIQUE EN UKRAINE AU DEBUT DU XXI SIECLE

Dans le domaine des performances macroéconomiques au début du XXI^e siècle les réalisations de l'Ukraine sont malheureusement plutôt

décevantes. Dès l'année 2005 on constate un fort ralentissement de la croissance et l'instabilité de la politique de maîtrise de l'inflation. Les indices du PIB ne cessent pas de se rétrograder. Il faut chercher les causes de ce ralentissement du côté de la diminution de la demande mondiale des produits traditionnels de l'Ukraine, à défaut des investissements, de l'alourdissement de la pression fiscale sur les entreprises et des incertitudes sur les reprivatisations. L'analyse des échanges des produits met en lumière que la spécialisation de l'Ukraine ne la met pas en bonne position pour les années à venir: les exportations de tubes d'acier risquent de diminuer en 2007 du fait du lancement d'une procédure anti-dumping par la Russie, le principal client de l'Ukraine pour ce matériel. De plus, les prix de l'acier ont toutes les chances de continuer à baisser, alors que ceux de l'énergie nécessaire pour le produire vont manifestement poursuivre leur tendance à la hausse.

En parlant de la situation macroéconomique de l'Ukraine il faut mentionner obligatoirement ses partenaires de commerce extérieur. Au début du XXI^e siècle l'Ukraine s'est tournée vers de nouveaux marchés (Moyen Orient, Asie, Amérique Latine) et c'est vers l'Egypte, la Biélorussie et l'Inde que les exportations ont augmenté le plus tandis que l'Allemagne, les États-Unis et la Chine reculent. Mais puisque j'apprends le français je m'intéresse plus particulièrement aux relations France-Ukraine.

Il faut dire qu'il existe une commission intergouvernementale franco-ukrainienne fondée en 1997 qui contrôle la coopération économique des deux pays. En 2005 la France a affirmé sa volonté de donner un nouvel élan aux relations économiques bilatérales, en particulier dans les domaines de l'énergétique et de la santé. Du côté ukrainien le Président V.Iouchtchenko est venu en France à 2 reprises en 2005 pour établir une feuille de route des actions communes. Ces gestes politiques visent à enrayer la dégradation du commerce entre les deux pays. En effet, la position de la France parmi les autres fournisseurs de l'Ukraine, déjà modeste, s'amointrit encore. Ainsi, les exportations françaises n'ont augmenté que de 8% en 2004 (contre 20% en 2003) et les importations — que de 12%.

En revanche, les investissements de la république française en Ukraine s'agrandissent ces dernières années et font aujourd'hui 53,8 MUSD. 152 entreprises avec la participation du capital français («Lafarge» (la production du ciment), «Le Groupe Lactalis», «Bongrain» (les produits laitiers), «Malterop» (la production du malt et de sémences)) fonctionnent actuellement en Ukraine dont 89 sont communes. La banque BNP Paribas a ouvert sa filiale dans notre

pays. Les réserves principales du développement des échanges économiques sont présentées par les entreprises «Airbus» (la construction aéronautique), «Alcatel» (les télécommunications), EDF, «Bouygues» (énergie nucléaire).

Et maintenant sur l'exemple de la société «Bongrain» je voudrais montrer le succès d'une telle coopération. En 2001 la fromagerie de Zvenygorodka est entrée dans la société «Bongrain Groupe» qui possède aujourd'hui 97,55% du capital de l'entreprise. La société située dans la région de Tcherkassy fabrique et commercialise des fromages à pâtes demi-dures et fondus. «Bongrain» a investi 40 millions d'UAH au développement du stockage de matières premières et à la modernisation du matériel de l'entreprise. Cela a poussé l'entreprise vers l'amélioration de la qualité des produits laitiers. Un nouveau logotype a été créé et un fort projet publicitaire visant à motiver les consommateurs à acheter les produits de Zvenygorodka a été réalisé. On a déjà connu les premiers résultats positifs de ces mesures deux ans après. Ils se sont traduits d'abord par une croissance du revenu annuel, puis, en 2004 les produits de la fromagerie ont été marqués à l'exposition PROD-EXPO pour leur correspondance au standard de qualité européen. Dès lors, la géographie des exportations de la société a été significativement élargie. Il ne faut pas oublier non plus que l'achat de Zvenygorodka par «Bongrain» s'est montré socialement important. De nouveaux postes ont été créés. Actuellement la société emploie 30% de la population de la région. Le dernier succès de l'entreprise consiste en ce que les investissements de «Bongrain» ont permis de commencer en 2006 la production des fromages français, ce qui a entraîné la croissance du revenu net en 2006 jusqu'à 10 mille UAH.

Cet exemple concret de «Bongrain» montre clairement l'importance de la coopération de l'Ukraine avec la France. Elle contribue à la mise en application des innovations techniques et technologiques, à l'activation du commerce international, à la stabilisation de l'économie ukrainienne et attire de nouveaux investisseurs. La France, à son tour, tire également avantage de cette coopération. Cela s'affirme par les paroles de François Loos, le ministre délégué à l'industrie de la France: «Les entreprises françaises qui travaillent sur le marché ukrainien sont très contentes de leur business. Nous espérons ainsi que les échanges entre l'Ukraine et la France vont s'étendre au futur».

En définitive, la situation macroéconomique de l'Ukraine se caractérise par les indices plutôt faibles. Or, ils se compensent par les progrès dans la coopération internationale.

Bibliographie

1. Le courrier des pays de l'Est, № 10, janvier-février 2006.
2. Commission économique pour l'Europe, données statistiques, 2005.
3. www.zvenigora.com — le site officiel de la fromagerie Zvenygorodka.
4. www.bongrain.com — le site officiel de la société «Bongrain Groupe».

Т. О. Рубльова (ф-т міжнародної економіки і менеджменту)

МОВНИЙ ЕТИКЕТ УКРАЇНЦІВ

Коли людина народжується, їй невідомі слова «дякую» і «добрий день». Дитинка робить свої перші кроки і, коли ще такою крихітною ніжкою наступає мамі, татові або іншому щасливому родичеві на дорозі черевики, аж ніяк не потребує слова «перепрошую». Навіщо ж потім ми так ускладнюємо собі життя? Для чого витратити свій коштовний час на беззмістовні «будьте ласкаві...», коли «2 пиріжки за 2,50» звучить непогано саме по собі?

Якщо такі запитання поширюються в суспільстві, значить, у суспільства проблеми. І дуже серйозні. Бо саме ці формальності, якими пересічні українці послуговуються, свідомо чи несвідомо, щодня, всюди — прокинувшись у теплій постелі, сівши у вагон метро, кусаючи бутерброд у офісі та розмовляючи по телефону, — саме ці штампики роблять з нас не просто мурашок в переповненому мурашнику, а мурашок, які хоч іноді піднімають голову, щоб помітити існування інших. І українці-мурашки відрізняються від усіх інших мурашок на світі. І річ не лише в антропологічних особливостях. Справа в психології.

Якщо говорити про мовний етикет українців, почнімо з того, що ми — етично позитивна нація. Звісно, коли проїхатись у звичайнісінькій київській маршрутці, такі слова язик не повернеться сказати. Але навіть найтихше сказане сусідом по автобусу доброзичливе «будьте ласкаві» чи «перепрошую» у розпал години пік, коли тобі здається, що всі оскаженіли і прагнуть крові, може стати сонечком у віконечку. Одне добре слово переважає всі злі. І в українських маршрутках завжди можна почути його. Бо чимало українців мають таку унікальну властивість — зберігати свій позитивний заряд навіть за надскладних умов.

На нашій планеті живуть люди, які люблять степлером чіпляти ярлики до всього, що потрапить на очі. Такі люди сказали, що хата українця скраю. Повна нісенітниця. Українці — надзвичайно співчутлива нація. Безперечно, небайдужість може проявлятися по-різному. Наприклад, коли в черзі чи ще десь дитинка питає в мами, як буде українською «зрительная память», а у мами це з голови вилетіло, то людина поряд, що може дати відповідь на це питання, якщо буде українцем, то швидше за все скаже: «Зорова пам'ять, дитинко». А якщо це буде бурят, француз або ж угрофін, то він промовчить, логічно вирішивши, що втручатись у чужу розмову негарно. Згідно правил етикету, справді, підказувати отак незнайомим людям не можна. Але ж це каже розум, а в українця ще й серце є. Українець не може мовчати, коли має що сказати. Тому в нашій країні такий високий рівень зацікавленості політикою. Ледь не кожна друга сільська бабця знає напам'ять півспіску БЮТ, а кожна третя на Донбасі ще й може переповісти всі статті Кримінального кодексу, за якими б вона посадила Луценка. Тому хата українця, як на мене, знаходиться десь ближче до епіцентру подій, а не на периферії.

Українець любить щиро спілкуватись. Тому він часто вітається навіть з абсолютно чужими йому людьми. Наприклад, з продавцем булочок, якого вперше бачить, з усіма сусідами в своєму 18-поверховому будинку. Українець не боїться заговорювати з ближніми. Він може цілком щиро поділитись своїми враженнями від чистоти вагона з сусідом по купе, він запросто може вислухати того ж сусіда, почастиувати його котлетами і допомогти винести тяжезну валізу з поїзда. Проте українець не завжди знає, як почати розмову. Давній звичай звертатись до незнайомих «товаришу» чомусь зараз вкрився пилом, напевно, даються взнаки неприємні асоціації з ленінським «товарішчъ». Натомість набуває широкого вжитку не менш давня форма звертання «пане». Дійсно, коли співрозмовники з самого початку демонструють взаємну повагу, діалог надалі легше направити в конструктивне річище. Причому незалежно від того, де він ведеться — в черзі в супермаркеті чи в НДІ. Але часом недостатньо просто сказати: «Шановна пані...». Іноді до «пані» треба додати ще й ім'я чи прізвище, наприклад, щоб показати, що ти його знаєш. І чомусь тут в українця виникають труднощі. Навіть українці-журналісти не знають, що форма звертання пане+ім'я має відтінок фамільярності. «Пане Андрію» можна сказати тільки давньому знайомому, причому в неофіційній обстановці. У офіційній же та з малознайомими людьми слід послуговуватись формою пане+ім'я+по батькові. Складно

уявити Лері Кінга, який би сказав до Джорджа Буша «містере Джордже», натомість українські журналісти навіть до перших осіб держави кажуть просто «пане...». Та чи справедливо звинувачувати журналістів, коли й українські Президент та Прем'єр дозволяють собі за офіційної обстановки звернення на ти? Рибачині з голови?

Наше суспільство ще досі не проковтнуло все «хороше», що подарувало йому советське минуле. Наприклад, звертання «девушка» та «женьшчіна». Доведено: почути до себе «женьшчіна» мають шанс тільки літні жінки та ті, що погано виглядають. «Девушками» жінки залишаються в Україні років до 60.

Українець — у більшості життєвих ситуацій надзвичайно життєрадісна й добра особистість. Саме тому він бажає навіть ворогові доброго дня, а прощаючись все одно сподівається на зустріч, тому каже «до побачення». Оптимізм українців проявляється в вірі в позитивне у всіх людях. Ми кажемо «будь ласка» і «будьте добрі», нагадуючи співрозмовникові, що він теж хороший, тому просто зобов'язаний зробити те, про що його просимо. Це своєрідна народна мудрість і суспільне надбання з психології.

Ще українець шанує пращурів. Звичайно, сьогодні далеко не всі вишивають родинне дерево і не тримають вдома дідухів. Проте чимало українців кажуть батькам Ви, на відміну, наприклад, від американців, які до батьків звертаються по імені.

На жаль, автентичність звичаїв, у тім числі й етикету, українців була значною мірою поруйнована майже столітнім советським пануванням. Враховуючи, скільки мільйонів найінтелігентніших українців було репресовано, скільки років нам, наче досвідчені рекламисти пральний порошок, советські політтехнологи нав'язували комплекс меншовартості, немає нічого дивного в тому, що значна частина суспільства випльовує насіння на асфальт, через слово вживає лайливе, а також просто в захопленні від Сердючки і тюремного репертуару. Тому так гостро зараз постає питання: що робити з вагомою часткою соціуму, що маргіналізована. Як боротись з тими людьми, які не знайомі зі значенням слова «етикет», не те що з посібниками з чайних церемоній? Можливо просто їх позбутись? Вивезти за кордон та викинути в сибірські сніги? Ні. Шляхів підвищення культури українців чимало. На мою думку, слід розпочати з сім'ї. В ній закладається все. І таки важить, яке це «все» — зі знаком «плюс» чи «мінус». Якщо сім'я щось упустила, це має надолужити школа. Потім уже важче впливати на рівень культури людини, особливо, якщо вона обмежена інтелектуально і духовно. Держава зобов'язана форму-

вати суспільну думку, виховувати людей. Проте, як у будь-чому, кожному варто розпочинати з себе і зі своєї власної культури.

Викинута посеред вулиці шкурка банана та облпований асфальт не мають бути нормою.

Література

1. *Ботвина Н.В.* Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділового спілкування: Навчальний посібник. — К.: АртЕк, 2000. — 192 с.

2. *Корніяка О.М.* Мистецтво гречності: чи вмємо ми себе поводити? — К.: Либідь, 1995. — 96 с.

3. *Радевич-Винницький Я.* Етикет і культура спілкування. — Львів: «СПОЛОМ», 2001. — 224 с.

М. О. Савін (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курсу)

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЯК ПРІОРИТЕТНА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Енергетична безпека — це такий стан економіки, який забезпечує захищеність національних інтересів у енергетичній сфері від наявних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, дає змогу задовольняти реальні потреби в паливно-енергетичних ресурсах для забезпечення життєдіяльності населення та надійного функціонування національної економіки. Соціальний розвиток суспільства можливий лише за умови стабільної економіки та залежить від забезпеченості її енергоносіями по прийнятним цінам.

У сучасному світі простежується тенденція до постійного збільшення потреби у енергоносіях та невпинного скорочення їх запасів. Значення енергоносіїв було переглянуто після кризи 1973 року, коли внаслідок конфлікту на Близькому Сході, країни ОПЕК ввели ембарго проти США та відчутно підвищили ціну для країн Західної Європи. Розвинені країни зіштовхнулися з загрозою, проти якої в них не було захисту. З того часу енергетична безпека стала головною складовою енергетичної політики кожної країни, а її ефективність важливою частиною національної безпеки.

Відносно спокійні 90-ті та сприятлива політика РФ щодо цін на енергоносії призвели до того, що увага енергетиці майже не приділялася. Одним із головних показників енергетичної безпеки є енергозалежність країни (для України цей показник дорівнює

54,5% у 2005 [2, с.1], тоді як для ЄС — 50% [8]. Іншими важливими показниками є джерела енергопостачання, загальний стан енергетичного сектора та перспективи його розвитку, взагалі саме тут позиції є України невтішні. Головними існуючими проблемами українського енергетичного комплексу є те, що монопольним постачальником газу на територію України є «РосУкрЕнерго», яке продає Україні суміш російського та туркменського газу. Головною загрозою при використанні посередників у постачанні газу є те, що в Україні відсутні прямі контракти з країнами постачальниками газу. В результаті укладання угод між РФ та Туркменістаном з 2007 року в Україні залишається лише один постачальник газу — РФ (Туркменістан зобов'язаний постачати РФ більше газу, ніж це дозволяє його ГТС). «РосУкрЕнерго» лише шляхом досягнення певних домовленостей з «Газпромом» змогла перекупити частку туркменського газу переплачуючи за нього 2%, та беручи на себе зобов'язання по інвестуванню власних коштів у розвиток Туркменської ГТС. Отже, при ліквідації «РосУкрЕнерго», Україна буде повністю залежна від цінової політики «Газпрому» [3, с. 35].

— На сучасному етапі склалася досить напружена ситуація із ринком нафтопродуктів. У кінці 2006 р. РФ встановила високу експортне мито на нафту та навпаки низьку на бензин, що поставило українських виробників у досить важке становище. Враховуючи нульове мито на імпорту палива в Україну, стає зрозуміло, що українські НПК під загрозою.

— Характерним залишається і залежність України від РФ у атомній енергетиці (саме монопольне становище РФ як постачальника ядерного палива), єдиному типу енергоносіїв, які Україна експортує.

Перевагою України є її роль основного постачальника російського газу в ЄС, пропускна можливість ГТСУ становить 140 млрд м³. Це спричиняє, з одного боку велику зацікавленість ЄС в Україні, як в надійному партнері у постачанні блакитного палива, з іншого — зацікавленість «Газпрому», власно у самій ГТС України, яка дозволила б російським компаніям вийти напряму на європейський ринок [3, с. 37].

Саме невпевненість в можливостях України забезпечити стабільне постачання енергоносіїв, підштовхнули ЄС до пошуку нових маршрутів постачання газу. На даний момент існує три стратегічних проекти у цьому напрямку: Північноєвропейський газопровід, Ямал—Європа, «Блакитний потік». Сумарна потужність цих газо-

проводів близька до можливостей ГТС, що створює реальну загрозу у зменшенні ролі України як транзитної країни [4, с.32].

Озираючись на світовий досвід забезпечення енергетичної безпеки, можна стверджувати, що велике значення мають стратегічні запаси енергоносіїв, наявність яких дозволяє не тільки корегувати ціни на внутрішньому ринку, але й гарантують стабільне функціонування усього ПЕК у разі зриву поставок енергоносіїв в країну з будь яких причин. Іншим, не менш можливим фактором, є наявність довгострокового плану розвитку енергетики країни. Інвестиції в енергетику, а особливо в реалізацію проектів пов'язаних з відновлюваними джерелами за своїм характером є довгостроковими.

В Україні існує «Енергетична стратегія України на період до 2030 року», яка ставить за кінцеву мету скорочення імпорту енергоносіїв до 11,7% [9, с.14]. Але вже сьогодні аналітики сумніваються у можливості реалізації навіть першого етапу цієї стратегії. Зрозуміло, що реалізація будь-яких масштабних проектів, неможлива виключно за рахунок державних коштів, це ставить перед Україною питання про залучення іноземних інвестицій під реалізацію проектів у енергетичній галузі. На нашу думку, Україна гостро потребує розробки конкретних інвестиційних проектів, з чітко визначеними умовами, гарантіями та перспективою. Виключно такий підхід у поєднанні із сприятливою інвестиційною політикою держави може забезпечити необхідний рівень інвестицій у реформування українського ПЕК, стабільність та розвиток якого у сучасних умовах, безперечно є запорукою стабільного соціально — економічного зростання України.

Література

- 1.История ОПЕК: рыночные законы против политических игр // Капитал 21.09.2000 // <http://www.k2kapital.com/>.
- 2.Енергетична безпека країни: пріоритети та перспективи // Голос України. — 2007. — №0703. — 3 липня.
- 3.Камнев Р. Действующие лица: Юрий Бойко // Бизнес. — 2006. — №3—4. — С. 34—37.
- 4.Сезонов А. Вне Европы // Бизнес. — 2006. — № 32. — С. 30—32.
- 5.Статистична інформація Держкомстату та Евростату // <http://www.ukrstat.gov.ua> // <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- 6.Иванова О. Власть над недрами // Бизнес. — 2006. — №5. — С.24—27.
7. Камнев Р. Газовые денди // Бизнес. — 2007. — № 12. — С.36—38.
- 8.Fuelling our future: the European Commission sets out its vision for an Energy Strategy for Europe // <http://www.europa.eu/>.

І. Сандугей (юридичний ф-т, IV курс)

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Іпотека — це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому Законом. Це визначення дано в статті 1 Закону України «Про іпотеку».

Перш ніж детальніше розглядати дане питання, визначимо його правове регулювання. Воно здійснюється: Цивільним кодексом України, Законом України «Про іпотеку», Законом України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» та ін.

Отже, іпотека це один з видів забезпечення зобов'язань. На сьогодні такими зобов'язаннями в основному є іпотечні кредити. Тобто, фінансова установа (банк) надає особі кредит. В якості забезпечення його виконання банку в іпотеку передається певне нерухоме майно (майнові права), і, якщо боржник порушить умови кредитного договору, банк може задовольнити свої вимоги до боржника за рахунок цього майна (майнових прав).

В Україні іпотечне кредитування активно почало розвиватися з 2000 року. І на теперішній час воно досить популярне як серед банків, так і серед споживачів, та швидко розвивається. Значна частина банків пропонують своїм клієнтам іпотечні кредити на будівництво, купівлю на вторинному ринку, ремонт житла, або ж на інші потреби під заставу нерухомості. В наданні іпотечних кредитів банки зацікавлені, адже високий попит на ринку житла надає кредиторам велику кількість клієнтів, які хочуть придбати житло, але не мають достатньо коштів, щоб оплатити всю вартість одразу. Зацікавленість клієнтів виражається в неможливості або небажанні відразу викладати значну суму, а наданні переваги здійснювати поступові виплати по кредиту.

Значний поступ в даному питанні був зроблений в законодавчому полі. Головним, звичайно, є прийняття Закону України «Про іпотеку» 5 червня 2003 року. У 2004 році був прийнятий Закон «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», що регулює відносини пов'язані із залученням банками додаткових ресурсів для надання кредитів. Надзвичайно важливим було впровадження єдиної системи реєстрації іпотеки, що було зроблено Постановою КМУ № 410 від 31 березня 2004 р., якою було затверджено Тимчасовий порядок державної реєстрації іпотек. Відповідно до даної постанови було створено Державний реєстр іпотек.

Який же стан іпотечного кредитування в Україні на сьогодні? Досить розповсюдженим є передача в іпотеку майнових прав на незавершену будівництвом нерухомість. У даному випадку розповсюдженим є укладення між банком та забудовником угод, якими регулюється порядок надання банком кредитів інвесторам, які укладають договори із забудовником.

Часто кредити надаються для купівлі житла на вторинному ринку. В цьому випадку практикується укладення угод між банками та агенціями з нерухомості. Останні направляють своїх клієнтів до банку, з яким укладено угоду. Можуть бути різні схеми підготовки документів (агенцією або банком).

Ще один спосіб — це надання кредиту на поточні потреби під іпотеку нерухомості, що належить позичальнику або майновому поручителю. Це також варто відзначити: майно, що передається в іпотеку, може належати як позичальнику так і майновому поручителю (в цьому випадку він являється іпотекодавцем). Останній не несе обов'язків за кредитним договором, але ризикує своїм майном в разі його порушення боржником. В іпотеку може передаватись один або декілька об'єктів нерухомого майна, які, поперше, належать іпотекодавцю на праві власності або на праві господарського відання, по-друге, можуть бути відчужені іпотекодавцем і на них може бути звернене стягнення, по-третє, зареєстровані у встановленому порядку як окремий виділений у натурі об'єкт права власності.

Окремим питанням стоїть іпотека земельної ділянки. Поперше, загальновідомо, що відчуження земель сільськогосподарського призначення до 1 січня 2008 року заборонено. Тим самим дана норма унеможливує передачу в іпотеку вказаних земель, так як відчужити їх у разі невиконання боржником зобов'язань банк не зможе. Інша проблема стосується передачі в іпотеку разом з будівлею земельної ділянки. В ЗУ «Про іпотеку» вказано,

якщо будівля (споруда), що передається в іпотеку, розташована на земельній ділянці, яка належить іпотекодавцю на праві власності, така будівля (споруда) підлягає передачі в іпотеку разом із земельною ділянкою, на якій вона розташована (ст.6). Разом з тим не конкретизовано розмір земельної ділянки. А в ст. 120 Земельного кодексу України зазначено, що при переході права власності на будівлю і споруду право власності на земельну ділянку або її частину може переходити на підставі цивільно-правових угод. Між даними нормами простежується явна колізія, що ускладнює застосування іпотеки земельних ділянок. Дана проблема на практиці вирішується шляхом встановлення іпотеки окремо на будівлю і окремо на земельну ділянку, і зазначенням в договорі двох окремих предметів іпотеки.

Разом з усіма зрушеннями і поступами у сфері іпотечного кредитування, воно на сьогодні досить слабо розвинене. Відсоток іпотечних операцій, порівняно з іншими банківськими операціями досить низький навіть у порівнянні з російськими банками.

Назвемо та коротко охарактеризуємо основні проблеми іпотечного кредиту та можливі шляхи їх вирішення.

Ставки відсотків по кредитах хоча за останній час і знизилась, проте залишаються занадто високими на рівні 12—15% річних у доларах США.

Іпотечним кредитуванням займаються найбільші банки, які мають достатні ресурси для надання довгострокових кредитів. Це може бути вирішено шляхом створення інституцій другого рівня та формування іпотечного ринку. На сьогодні прийнятий закон «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», який передбачає випуск іпотечних цінних паперів, проте дані механізми зараз майже не функціонують. Отже, активізація даного процесу і повинна призвести до створення дієвого іпотечного ринку. Це, в свою чергу, збільшить конкуренцію між банками, зменшить ризики, та призведе до зниження відсоткових ставок.

Основна маса іпотечних кредитів видається в доларах США.

Висока ціна на нерухомість. По-перше, щоб сплатити авансовий внесок (15—30% вартості), особа повинна мати значні кошти (при приблизній вартості квартири в Києві 200 тис. у. о., авансовий внесок становить 30—60 тис. у. о.). По-друге, щоб виплачувати кредит та відсотки по ньому, сім'я повинна мати місячний дохід не менше 1000 у. о. Відповідні доходи має досить обмеже-

на кількість людей, що, відповідно, зменшує кількість іпотечних кредитів.

Високі відсоткові ставки роблять житло ледь не вдвічі дорожчим, ніж якби його купувати відразу. Вказана умова примушує позичальників достроково погашати кредити, що не є вигідним для банку та зручним для боржника.

Отже, які висновки можна зробити? Іпотечне кредитування в Україні поступово розвивається, хоча і не так швидко як би того хотілося. Є багато проблем, які потрібно вирішувати в найближчий час. Рішення знаходяться як в економічній, так і в правовій площині. Перш за все потрібно звернути увагу на такі аспекти:

- ✓ висока відсоткова ставка (як бачимо, це само по собі є причиною не однієї проблеми);
- ✓ активізація ринку іпотечного кредитування (мова йде про вторинний ринок, який на сьогодні майже не функціонує);
- ✓ нормативне врегулювання питань іпотеки землі (особливо врегулювання іпотеки земельних ділянок, які передаються разом з будівлями).

Література

1. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року // Відомості Верховної Ради України (ВВРУ). — 2002. — № 3—4. — Ст. 27.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40. — 3 жовтня. — Ст. 356.
3. Закон України «Про іпотеку» від 5 червня 2003 року // Відомості Верховної Ради України (ВВРУ). — 2003. — № 38. — Ст. 313.
4. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19 червня 2003 року // Відомості Верховної Ради України (ВВРУ). — 2004. — № 1. — Ст. 1.
5. Іпотечне кредитування: Навч. посібник / За ред. О.С. Любуна, О.І. Кіреєва, М. П. Денисенка. — К., 2005. — С. 100—105, 229—237.
6. Доценко-Белоус Н. Проблеми іпотеки земельного участка // Юридическая практика.
7. Кукса В. Іпотека для обраних // Дзеркало тижня. — № 43 (518).

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

МЕТОДИКА ВИКОРИСТАННЯ ЧИСТОГО РОБОЧОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИ- ЄМСТВА

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Для оцінки фінансово-економічного стану дуже важливо визначити чисті оборотні активи (чистий робочий капітал) і проаналізувати за його допомогою показники фінансової стійкості підприємства.

Чистий оборотних активів (ЧОА) (робочий капітал (NWC)) — це надзвичайно важливий фінансово-економічний параметр діяльності підприємства, оскільки він вказує на реальну здатність підприємства сплачувати борги і характеризує можливість для подальшого розвитку підприємства. Зрозуміло, що чим більший чистий робочий капітал з позитивною динамікою зростання, тим міцніший і стійкіший фінансовий стан підприємства. Існуючі методичні підходи до визначення NWC зводяться до того, що чистий робочий капітал може бути розрахований як:

$$NWC = BK - HA, \quad (1)$$

$$NWC = OA - PZ, \quad (2)$$

$$NWC = (OA - GK - FB) - (PZ - KK - P), \quad (3)$$

де BK — власний капітал підприємства; HA — необоротні активи; OA — оборотні активи; PZ — поточні зобов'язання; GK — грошові кошти та їх еквіваленти; FB — фінансові вкладення; KK — короткострокові кредити; P — короткострокові позички.

Проте зустрічаються й інші підходи до визначення NWC:

$$NWC = BK + ZNB + DMP - HA, \quad (4)$$

$$NWC = BK + ZNB + DZ - HA, \quad (5)$$

де ZNB — забезпечення наступних виплат та платежів (II розділ пасиву); DMP — доходи майбутніх періодів. (У розділ пасиву); DZ — довгострокові зобов'язання.

На нашу думку, розрахунок NWC за поточними активами і поточними пасивами доцільно вести за таким методичним підходом:

$$NWC = OA + ВМП - (ПЗ + ДМП). \quad (6)$$

Ми не ставимо собі за мету проаналізувати кожен з наведених підходів (це заслугоує на окреме дослідження). Тому для виявлення розбіжностей визначимо NWC за двома підходами: згідно формул (1) і (5).

Таблиця 1

ЧИСТИЙ РОБОЧИЙ КАПІТАЛ ВАТ «ОЛКОМ», РОЗРАХОВАНИЙ ЗА РІЗНИМИ МЕТОДИКАМИ, тис. грн

Показник	2003	2004	2005
NWC, розрахований за формулою (1)	-1571,4	8523,6	18817,5
NWC, розрахований за формулою (6)	9048,1	19279,3	24619,9
Відхилення у розмірі NWC: дані за формулою (6) за мінусом даних формули (1)	10619,5	10755,7	5801,5

Наведені дані свідчать про істотні відмінності в одержаних результатах і ще раз переконують у необхідності подальшого удосконалення методики визначення NWC. Разом з тим ця інформація дає підстави для висновку про поступове покращення фінансового стану підприємства. Адже NWC (за формулою (11)) в 2005 р. зріс проти 2003 р. у 2,7 разу.

Отримані дані про величину чистого робочого капіталу дають змогу проаналізувати фінансову стійкість підприємства. Такий аналіз будемо здійснювати за NWC, розрахованим за формулою (6).

Як відомо, абсолютна фінансова стійкість досягається тоді, коли запаси менші величини NWC ($Z < NWC$), нормальна стійкість, коли

$$Z < NWC + K^D \quad (7)$$

і нестійкий фінансовий стан — коли

$$Z < NWC + K^D + K^K. \quad (8)$$

де K^D , K^K — довго- та короткострокові кредити і позики.

Міцний фінансовий стан підприємства можливий лише за умови його рентабельного господарювання. Важливо проаналізувати рентабельність підприємства з точки зору ефективності використання авансованого капіталу, власного капіталу і рентабельності обороту (табл. 2).

Таблиця 2

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВАТ «ОЛКОМ»

Показник	2003	2004	2005
Рентабельність авансованого капіталу (активів), %	6,7	5,3	7,2
Рентабельність власного капіталу, %	12,3	8,6	10,8
Рентабельність продажу, %	4,3	3,3	4,0
Прибуток підприємства, тис. грн	6208,8	5527,8	7736,5

Наведені дані засвідчують про стабільну і досить ефективну діяльність досліджуваного підприємства. Важливо, що на підприємстві зростає прибуток. У 2005 р. проти 2003 р. він збільшився на 24,6%. Підвищується також рентабельність авансованого капіталу.

Для знаходження резервів підвищення рентабельності підприємства важливо здійснювати її факторний аналіз.

Здійснимо аналіз рентабельності власного капіталу на основі формули Дюпон [2, с. 83]:

$$P_{BK} = \frac{ЧП}{BK} = \frac{ЧП}{ТП} \cdot \frac{ТП}{AK} \cdot \frac{AK}{BK}, \quad (9)$$

де ЧП — чистий прибуток; ТП — чиста товарна продукція (чистий продаж); АК — авансований капітал; BK — власний капітал.

Для того, щоб визначити кількісний вплив факторів на зміну рентабельності власного капіталу, пропонуємо формулу Дюпон представити в такому вигляді:

$$P_{BK} = \frac{ЧП_1 : ТП_1}{ЧП_{01} : ТП_0} \cdot \frac{ТП_1 : АК_1}{ТП_0 : АК_0} \cdot \frac{АК_1 : BK_1}{АК_0 : BK_0}. \quad (10)$$

Розкладемо цей загальний індекс на часткові індекси:

$$P_{BK} = \left[\frac{ЧП_1 : ТП_0}{ЧП_{01} : ТП_0} \cdot \frac{ЧП_1 : ТП_1}{ЧП_{11} : ТП_0} \right] \cdot \left[\frac{ТП_1 : АК_0}{ТП_0 : АК_0} \cdot \frac{ТП_1 : АК_1}{ТП_1 : АК_0} \right] \times \left[\frac{АК_1 : BK_0}{АК_0 : BK_0} \cdot \frac{АК_1 : BK_1}{АК_1 : BK_0} \right]. \quad (11)$$

Підставимо у наведену формулу фактичні дані по ВАТ «Олком»:

$$P_{BK} = [1,3988 * 0,8577] * [1,1636 * 0,9760] * [1,0245 * 0,8922].$$

Або укрупнено: $P_{BK} = 1,1997 * 1,1357 * 0,9141$, звідси $P_{BK} = 1,2454$.

Отже, узагальнюючи одержані результати дослідження є всі підстави стверджувати, що ВАТ «Олком» — це підприємство, яке динамічно розвивається, фінансовий стан підприємства міцний. Завдяки вдалому менеджменту, склалася позитивна тенденція до підвищення його платоспроможності і ліквідності, а також до зростання рентабельності виробництва.

Викладена методика оцінки фінансового стану підприємства широко використовується в практиці зарубіжних, а тепер й уже у вітчизняних підприємств. Це пояснюється тим, що, по-перше, розрахунок абсолютної більшості показників є достатньо простим і не вимагає особливої спеціальної підготовки для спеціалістів економічного профілю, по-друге, чіткість економічного змісту визначених показників, можливість їх детального ретроспективного аналізу, по-третє, відносна доступність інформації для зовнішніх партнерів, необхідної для визначення таких показників. Тому ми переконані, що викладені методологічні і методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємств будуть й надалі широко використовуватися у практиці фінансово-економічної роботи.

Література

1. *Андрійчук В.Г.* Економіка аграрних підприємств. — К.: КНЕУ, 2002. — 670 с.

2. *Скотт Марк* Фактори стоимости: руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. — 83 с.

Н. М. Сендецька (ф-т економіки та управління, I курс)

ПАРАДИГМА ЗАХІДНОЇ І СХІДНОЇ КУЛЬТУР

Проблема співвідношення західної та східної культур виникла доволі давно. Поділ між ними почався ще в добу неоліту з виникненням перших цивілізацій. На всіх етапах життя людства між ними існував тісний взаємозв'язок і взаємопроникнення. Найактивніше це спостерігалось у 19 ст., коли західне мистецтво широко розповсюджувалось у світі, однак східні митці здебільшого залишались вірними своїм традиціям. Характеризуючи

співвідношення цих двох культур, можна виокремити кілька засадничих рис.

1. Сучасна західна культура вкрай динамічна. В ній переважають практицизм, індивідуалізм, гонитва за матеріальними благами, специфічне ставлення до часу «час — гроші». Ця культура заснована на підприємстві та діловитості, її головні герої — люди, що вміють заробляти гроші. У ній цінуються активність, раціональність, професіоналізм. Натомість сучасна східна культура характеризується певною застиглістю, стабільністю та традиційністю у світобаченні, має здебільшого репродуктивний характер. Тобто у західній культурі мірилом руху стає модернізація, інновативність, що є лінійно спрямованою у майбутнє, а у східній мірилом виступає невпинна круговерть традицій та ритуалів, орієнтація на минуле.

2. Західний світ намагається цілеспрямовано йти до демократичного суспільства, на відміну від східного, що тяжіє до авторитаризму.

3. Великий вплив на змістовну наповненість сучасної західної культури справили досягнення у різних формах матеріальної та духовної культури: винаходи в галузі електронних і комп'ютерних засобів зв'язку, освіти, побутової техніки, відкриттів у галузі генної інженерії, заглиблення у мікросвіт і космос тощо. Всі ці революційні зміни позначали перехід до нового типу суспільства (яке називають «постіндустріальним», «електронним», «інформаційним» тощо). Тобто західна цивілізація орієнтується здебільшого на технологічні цінності та активне перетворення навколишнього світу. Це відрізняє її від східної культури, яка тяжіє до гармонії з природою та пристосовує людину до її ритмів і законів. Ще здавна осердям східної цивілізації було село, натомість у західній культурі з античності провідна роль належала місту. Є різниця і в соціальній структурі, адже у східній культурі акцентує ієрархічність, а в західній — рівноправ'я.

4. Західна цивілізація орієнтується на наукові знання, раціональне пояснення явищ світу, абсолютизує людину як суб'єкта і перетворювача. Натомість східна тяжіє до символічності та непізнаності.

Також ці цивілізації різняться в уявленнях про сімейні стосунки. Наприклад, поняття кохання у Китаї взагалі не існує. Дієслово «любити» використовується лише для позначення стосунків між матір'ю та синами. Чоловік не кохає дружину, він до неї прив'язаний. Китайці одружувались дуже рано за згодою своїх батьків, і тому проблема кохання не поставала. Їх не переслідувала усе життя тінь

кохання, цього примарного, непевного почуття, яке так вкорінилось в європейській культурі. Основною засадою східної цивілізації є інституція сім'ї, а сім'я заснована на відсутності кохання. Непорушна традиція передбачає, що будь-який вияв ніжності між чоловіком та дружиною є навіть непристойним.

Особливо яскраво співвідношення західної та східної культур висвітлюється при порівнянні місця людини в них:

1. Починаючи з Ренесансу, західна людина завжди говорить «Я» і вчиняє від власного імені, культивує в собі персоналізм і унікальність. Східна ж людина переважно каже «МИ» і намагається жити заради колективного цілого.

2. Західний індивідуаліст боляче сприймає самотність, тоді як на сході людина відчуває підтримку колективу, однак при цьому ніби втрачає власне обличчя.

3. Людина західного світобачення націлена назовні, на активну діяльність, на пристосування довкілля до себе, вона активно втручається в нього, а східна — навпаки, націлена всередину, занурюється у власний внутрішній світ, ставиться до довкілля як цінності, намагаючись в нього не втручатись.

4. На Заході людина орієнтується перш за все на зовнішні матеріальні блага, прагнучи створити комфортний і цивілізований світ, а на Сході домігантою виступає духовне самовдосконалення, навіть шляхом заперечення матеріальних благ. У західній культурі схвалюється соціальна мобільність, коли метою індивіда є покращення свого соціального статусу, натомість у східній людина намагається якнайкраще відповідати своєму соціальному прошарку.

І насамкінець слід зазначити, що сучасні східна і західна культура продемонстрували свою життєздатність, вони взаємо проникають одна в одну, переймаючи здебільшого позитивні здобутки. Незважаючи на песимістичні прогнози декотрих філософів та митців про загибель цих культур, їм вдалося вистояти в двох світових війнах, у боротьбі із фашистським та комуністичним режимами. Більш того, творчі можливості Заходу і Сходу не тільки не вичерпались, але ще більше зросли, їхні попередні здобутки та досягнення у ХХІ сторіччі стали настільки значними, що створили надійний підмурівок для конструктивної взаємодії у розвитку людства.

НАЯВНІСТЬ ПСИХОЛОГА В УНІВЕРСИТЕТІ. ВИМОГА СУЧАСНОСТІ, ЧИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕОБХІДНІСТЬ

В даний час, коли Україна перетнула десятирічний рубіж незалежності, проблеми соціального характеру займають досить важливу частку інших проблем, які існують у нашій державі. Проблеми існують чи не в кожній людині. Люди, як правило, звикли вирішувати їх самостійно, часто в колі своєї сім'ї, не бажаючи ділитися з іншими, вважаючи це зайвим і не потрібним.

В Україні професія психолога нині не в моді, дехто навіть, ототожнює психіатра з психологом, хоч це далеко не однакові професії. Люди вирішують проблеми, обговорюючи їх з друзями, родичами, або просто замикаються у собі. Це зовсім не правильний варіант, бо близькі можуть помилитися і ситуація може набрати не передбачуваних обертів, а замкненість взагалі небезпечна. В свою чергу психолог не буде примушувати робити так чи інакше, а просто проаналізує ситуацію, котра склалася і покаже варіанти її вирішення і наслідки прийняття того чи іншого рішення. Він здатний холонокровно оцінити проблему, тоді як близькі люди будуть переживати за тебе і можуть «наламати ще більше дров».

Як свідчить статистика, наприкінці ХХ століття кількість самогубств зросла в усьому світі, особливо в економічно розвинутих країнах. Загалом, близько 500 тис. чоловік щороку позбавляють себе життя. В Україні суїциди складають 1/5 частину від усіх травм та отруєнь. Серед 10 основних причин вони посідають третє місце — після ішемічної хвороби серця, та кардіо-фаскулярної патології.

Також було встановлено, що діти, які покінчили чи намагалися покінчити із собою, мали вищий коефіцієнт розумових здібностей порівняно зі своїми однолітками. І, що найголовніше, 78% суїцидентів належать до зовнішньо благополучних сімей із середніх і вище за середній статком. Не знаю, як прокоментувати такий факт і чи можливий коментар взагалі, але серед безпритульних дітей до суїциду, по при всю трагічність їхнього існування, вдається лише кожна десята дитина.

Звісно постає питання: « Хто винен у смерті дітей?, Чому вони вибрали цей хиткий шлях?», ми не можемо дати чіткої і правильної відповіді. Можливо, якби людина мала до кого звернутися, котра б вислухала її, цього могло і не статися. Але більшість лю-

дей ігнорують таких людей, яких в суспільстві звикли називати психологами.

Справа не в тому, чи потрібен психолог, а втому, хто до нього піде, тому ми вирішили перевірити наскільки сміливі студенти в нашому університеті і що вони думають про звернення до психологів.

Так чому потрібен психолог в університеті (і не тільки в ньому)? Це дуже просто. Саме у молоді трапляються найчастіші психічні розлади. Це можна пояснити перехідним віком, що він із собою несе, а також навантаженнями в університеті (слабка психіка цього не витримує). Саме з цього приводу ми вирішили розробити анкети і провести опитування серед студентів. З даного опитування ми можемо зробити певні висновки.

На запитання «З ким Ви обговорюєте свої особисті проблеми?», відповіли — «З друзями». Хоча, це індивідуальне опитування на мою думку це перш за все спонтанна відповідь, і ми впевнені, що не всі питання і особисті проблеми можна обговорити і довірити найпотаємніші речі саме друзі.

Що стосується питання: «Як Ви ставитесь до того, що у США у кожного є персональний психолог?» — відповіли по різному. На це питання не було однозначних відповідей, як у попередньому. 10% опитуваних відповіли — «Не задумувався(лась)», 30% — «Це зайве», 60% — «Позитивно, кожна людина повинна мати персонального психолога». Якщо розглянути ці відповіді з психологічної точки зору, можна сказати, що майже всі вони могли звертатись до психологів і вони в певний час могли допомагати їм у вирішенні проблем з деяких питань.

На питання: «Як Ви вважаєте, у нашому університеті потрібен психолог?», всі однозначно відповіли — «Так». На нашу думку, іншої відповіді годі було і чекати.

В подальшому прозвучало таке питання: «Якби ваш друг звернувся до психолога, якби відреагували Ви?» — було дуже цікавих відповідей. Серед них, ми знайшли навіть розширене доповнення до власних запропонованих варіантів: «Нормально! Адже це означає, що йому погано. Я б неодмінно допомогла, підтримала.»

Питання під №5 було сформульоване таким чином: «Якби в КНЕУ, був психолог, Ви б до нього звернулись?». Більшість опитуваних відповіли: «Залежить від ситуації».

Питання №6 було сформоване без варіантів відповідей, що дало змогу нам краще оцінити відвертість опитуваних і зробити більш точні і лаконічні висновки. «Як Видумаєте, чому звертатись до психолога, вважається не престижно? Обґрунтуйте відповідь» — саме так ми звернулися до опитуваних. Хочу проци-

тувати декілька відповідей: «На мою думку, все залежить кваліфікації психолога. Якщо перед тобою справжній фахівець — чому б і «ні»?»

Зі всього вище написаного можна зробити певний висновок. Кожна людина має свою певну точку зору, і має право розпоряджатися своїм життям ні перед ким не звітуючи про свої власні проблеми. Не рідко саме ці проблеми стають перешкодою до нормального життя, і людина не може нормально існувати. Щоб вирішити свої проблеми, ми не рідко звертаємося до свої близьких, чому ми не можемо звернутися до психолога і довірити йому свої переживання?

Прочитуючи цю статтю, можливо Ви зробите для себе певні висновки і зможете сміливо сказати, що ви звернулись або звертаєтесь до психолога і він допоміг вам спокійно жити і вирішити свої проблеми.

Література:

1. Головаха Е.О., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. — К.: Политиздат Украины, 1989.
2. Ольшанский В.Б. Психология — пратикам: учителям, родителям и руководителям. — М.: Тривола, 1996.
3. Савенкова Л.О. Педагогічне спілкування: Навч. посібник. — К.: КДЕУ, 1996.

Ю. А. Середюк (обліково-економічний ф-т, II курс)

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КОНФЛІКТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Факти свідчать про те, що конфлікти відіграють в житті людей, народів і країн набагато більшу роль, ніж хотілося б самим людям: всі хочуть миру, але кожний прагне до нього по-своєму і внаслідок цього «по-своєму» виникає війна. Ця ситуація була помічена ще древніми істориками і мислителями. Кожний великий конфлікт не залишався безслідним. Війни описувалися і аналізувалися в історичній літературі і вчені-історики виділяли як причини військових зіткнень невідповідність інтересів ворогуючих сторін, прагнення одних захопити територію і підкорити населення і прагнення інших захиститися, відстояти своє право на життя і незалежність. Але не тільки історики описували і вивчали

причини конфліктів і озброєних зіткнень. У XIX і XX ст. проблема конфліктів стала предметом вивчення соціологів. По суті справи в рамках соціології склався спеціальний напрям, який нині значиться як «соціологія конфлікту». Вивчення конфліктів означає насамперед ознайомлення з вельми багатою і різноманітною літературою по цій проблематиці, засвоєння теоретичних і практичних знань. Конфліктні процеси мало хто схвалює, але майже всі в них беруть участь. Труднощі, виникаючі при гасінні і локалізації конфліктів, вимагають ретельного аналізу всього конфлікту, встановлення його можливих причин і наслідків.

Отже, **конфлікт** — це ситуація, набір обставин, при якій виникає:

- ✓ зіткнення протилежних сторін, сил чи поглядів;
- ✓ відсутність згоди між суб'єктами;
- ✓ внутрішній дискомфорт однієї особистості.

Сучасна школа менеджменту дійшла до висновку, що «конфлікт» — це джерело творчої енергії, якою слід управляти, тобто спрямовувати її у бажане русло. Це означає, що конфлікт, незважаючи на наслідки, відіграє і позитивну роль — сприяє рухові організації вперед і визначає фактори, що заважають цьому процесу.

Периоджерелом конфлікту або умовою його виникнення вважається конфліктна ситуація. Це ситуація, що призводить до загострення стосунків між конфлікуючими сторонами.

Конфліктна ситуація, що вимагає вирішення, передбачає *існування кількох обов'язкових елементів*:

1. **Учасники конфлікту** (дві або більше сторони, що переслідують несхожі чи прямо протилежні цілі).
2. **Об'єкт конфлікту** (конкретне явище, причина, стан справ, навколо якого розгортається суперечка).
3. **Рушійна сила** — інцидент (факт зіткнення протилежних сил).

Усі конфліктні ситуації розподіляються *за ознакою результатів*:

а) **функціональні** — такі, що сприяють ефективній діяльності організації, є позитивними за змістом, містять раціональне зерно та мають еволюційну спрямованість;

б) **дисфункціональні** — паралізують нормальне функціонування організацій, обмежують перспективи розвитку, не сприяють максимально ефективному використанню власних і залучених ресурсів;

Основними причинами конфлікту вважаються:

1) **розподіл ресурсів**. Будь-яка загальна власність підсвідомо викликає бажання осіб, що наділені певними повноваженнями,

2) **різниця у цілях.** Кожна людина (організація, відділи, підрозділи) мають свої цілі, вони хоч і зорієнтовані на досягнення загальної мети, але все ж таки суттєво відрізняються за змістом;

3) **взаємозалежність у досягненні результату.** Серед багатьох завдань дуже важко визначити першочергові, виділити серед них головні, визначальні для того, щоб йти правильним шляхом для досягнення мети;

4) **різниця в уяві та цінностях.** Фаза оцінки ситуації найбільш вразлива для неправильних суджень (в силу існування комунікаційних бар'єрів, особливо вибіркового сприйняття, розглядаються лише ті варіанти, що влаштовують членів даної групи);

5) **незадовільні комунікації.** Інформаційний вакуум, недостовірність чи нестача актуальної інформації, нездатність чи небажання керівництва передавати достовірну інформацію викликає у працівників відчуття роздратування, є приводом для появи необґрунтованих пліток, заснованих на сумнівних джерелах, невинуватих підозрах і побоюваннях;

6) **різниця у досвіді та манері поведінки.** Можна пояснити на прикладі: в одній бригаді, пліч-о-пліч працюють досвідчений майстер і початківець. Перед ними поставлено аналогічне завдання. При цьому новачок докладає надмірних зусиль, обирає далеко не ідеальний шлях для виконання, але з великими труднощами справляється з роботою. І тут з подивом помічає, що майстер, який начебто й не поспішав, закінчив свою роботу втричі швидше;

7) **різка зміна подій чи умов.** Ця ситуація вимагає неабиякого хисту, інтуїції та перспективного мислення. Зміна пріоритетів, несподівані обставини породжують сумніви та хаос. Хибні судження та неправильно вибраний тип поведінки на такому етапі нерідко є темою для дискусії, отже джерелом конфлікту.

Вирішення конфлікту повинно розпочатися з **діагнозу проблеми** — розгляду основних характеристик конфлікту: мотивів та цілей його учасників, суті та змісту суперечностей, динаміки розвитку ситуації.

Міжособистісні способи вирішення конфліктних ситуацій:

1. **Ухилення** — мається на увазі, що людина, передбачаючи наперед загострення ситуації прагне уникати дій, які провокують інцидент. Така роль пасивного спостерігача притаманна особам, які не зацікавленні у змінах, прагнуть уникнути загострення суперечностей.

2. **Згладжування** — тип поведінки, який має багато спільного з попереднім. При цьому не помічаються конфлікти майбутніх періодів, йде активна профілактика його вияву.

3. **Компромiс** — тимчасове чи нейтральне вирішення проблеми, що умовно задовольняє всі сторони, які беруть участь у конфлікті. Суперники йдуть на взаємні уступки, частково приймають точку зору іншої сторони.

4. **Примус** — контроль над ситуацією і регулювання її розвитку. При небажаному напрямі розвитку конфлікту, особа, яка наділена владою і повноваженнями втручається і силовими методами впливає на ситуацію, спрямовує конфлікт у бажане русло.

5. **Вирішення конфлікту** — найбільш бажаний і радикальний шлях розвитку ситуації. Сторони детально ознайомлюються з аргументацією як «за», так і «проти», йдуть на взаємні уступки, вузлові питання вирішують колективним ухваленням рішень.

Висновок. Організація постійно перебуває у стані динамічного розвитку, реагує на сприятливі можливості та уникає небезпечних ситуацій. Неминучість виникнення суперечностей є виявом закону боротьби протилежностей, одного з класичних законів розвитку.

Література

1. Соціологія: Курс лекцій / Під ред. Є. Безбородько. — К., 1994.
2. Фролов С.С. Соціологія. — М.: Логос, 1996.
3. Веренко І. С. Конфліктологія. — М., 1990.

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

РОЛЬ КРЕДИТУ У ПОДОЛАННІ ЖИТЛОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Одним із найважливіших показників благополуччя суспільства є рівень доступності житла. Проте в Україні отримання житла для її громадян залишається однією з найголовніших соціально-економічних проблем.

Насамперед це зумовлено низьким рівнем забезпечення населення житлом. Середня забезпеченість житлом на одну особу в Україні становить 19—22 м², що в 1,5—3 рази менше, ніж у країнах Західної і Центральної Європи. Для порівняння, цей показник становить: у США — 65 м², у Франції — 36 м², в Японії — 31 м². Розбіжності між цими показниками України та ЄС — одні з най-

більших. Значною мірою проблема поглибилась й за роки економічної кризи у нашій країні. Обсяги будівництва житла в Україні на кінець ХХ ст. становили 6 млн м² на рік і в 2004 р. досягли 7,5 млн м², що, в свою чергу, майже утричі менше порівняно із статистичними даними 1985 р. Спад у житловому будівництві був одним з найбільших серед інших секторів економіки.

Сьогодні в Україні на квартирному обліку перебуває 1,5 млн сімей, а загальний житловий фонд становить близько 1,1 млрд м². Багато сімей мешкають у гуртожитках, аварійних будинках тощо. Звичайно, така ситуація, вимагає аналізу сучасних форм фінансування будівельної діяльності, в тому числі через механізми кредитування.

На сучасному етапі проблема будівництва житла вирішується в основному за рахунок іпотечного кредитування на його придбання, а також розширення масштабів застосування вже відпрацьованих в Україні фінансово-кредитних механізмів житлового будівництва.

В світовій практиці існують дві основні моделі іпотеки — однорівнева та дворівнева. У дворівневій моделі в доповнення до первинного іпотечного ринку використовується вторинний ринок іпотечних кредитів. Її називають «розширеною відкритою моделлю» або «американською моделлю». Іншою є «німецька модель», за якої основою первинного ринку житлової іпотечної системи є кредитно-будівельні організації (будівельно-ощадні каси).

В Україні прийнятною є як американська схема іпотечного кредитування, що дозволяє створювати дворівневий іпотечний ринок житла, так і традиційна європейська схема, що дозволяє кожній людині із середніми доходами отримати в банку чи в іншій фінансово-кредитній установі кредит, купити за нього квартиру, при цьому використовуючи її як заставу. Однак, у більшій мірі перспективи іпотечного житлового кредитування в Україні орієнтовані на формування дворівневого вторинного іпотечного ринку, тобто на американську іпотечну модель. Підтвердженням цього є створення Державної іпотечної установи, основне завдання якої полягає у рефінансуванні виданих іпотечними і комерційними банками іпотечних позик за рахунок коштів, отриманих від розміщення цінних паперів.

У 2002 р. Кабінет Міністрів України затвердив Державну програму забезпечення молоді житлом на 2002—2012 рр., яка спрямована на створення додаткових умов для забезпечення житлом молоді, активізації інвестиційної діяльності у сфері житлового будівництва для молодих сімей та одиноких молодих громадян. Державне регулювання кредитування громадян України на буді-

вництво (реконструкцію) або придбання житла держава здійснює через центральну спеціалізовану установу — Державний фонд житлового кредитування. Окрема програма існує й для військово-вслужбовців, дипломатів.

Але наявність програм не підтверджує ефективності їх функціонування. Наприклад, у 2006 р. було видано лише 646 молодіжних житлових кредитів, а за програмою часткової компенсації процентної ставки за іпотечними кредитами комерційних банків у 2006 році не було видано жодного кредиту.

Основною причиною цього є те, що держава не має достатніх фінансових можливостей для того, щоб кожний громадянин України мав змогу реалізувати своє конституційне право на житло. Очевидно, й у майбутньому наші громадяни не можуть розраховувати на значну допомогу держави у забезпеченні їх житлом, хіба що соціальним для певних груп населення.

На наш погляд, у нашій країні потрібна радикальна зміна інвестиційної політики щодо житлового будівництва, розширення його фінансової основи. Поряд з розвитком довгострокового іпотечного кредитування населення на придбання житла, доцільно розвивати й інші форми фінансування і кредитування цього будівництва. Очевидно, варто вернутися до будівництва житла силами житлово-будівельних кооперативів через єдиного у місті замовника — управління (відділи) капітального будівництва, що значно посилить контроль за вартістю будівництва і якістю робіт, прискорить перехід до створення товариств співвласників житлових будинків.

Останнім часом в Україні проводиться політика забезпечення населення власним (приватним) житлом. Однак, як вважають деякі автори, нам потрібно вирватись з фетишизму власної квартири (будинку). Адже у всьому світі для міст основна форма житла — орендована квартира, яку можна змінити на кожному життєвому повороті: навчання, робота, підвищення по службі, безробіття, одруження, народження дітей, розлучення, переїзд в інше місто чи навіть країну тощо [2]. На нашу думку, з ростом доходів населення розмір плати за квартиру включатиме амортизаційні відрахування, витрати на утримання житла та прибуток власника будинку. За таких умов вигідно буде інвестувати власні чи позичені кошти у будівництво житла з наступною здачею його в оренду. Очевидно, в містах з часом такий шлях має стати основним.

Література

1. *Гринько О.Л.* Формування й розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування // *Фінанси України*. — 2005. — № 7. — С. 119—131.
2. *Долженко Г.* Квартирне питання // *Урядовий кур'єр*. — 2007. — № 47. — 16 березня. — С. 6.
3. *Костюченко В., Набок Р.* Огляд іпотеки. Україна та ЄС // *Вісник НБУ*. — 2005. — № 5. — С. 40—44.
4. *Лагутін В.Д.* Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування // *Фінанси України*. — 2004. — № 1. — С. 75—82.
5. *Німко О.* Застосування світового досвіду молодіжного іпотечного кредитування в умовах перехідної економіки України // www.kontrakty.com.ua

О. В. Скрипник, (юридичний ф-т, I курс)

ЛИЦАРСТВО ТА ЛИЦАРСЬКИЙ КОДЕКС ЧЕСТІ

Епоха Середньовіччя в середовищі сучасної молоді переважно асоціюється з лицарями — мужніми чоловіками в обладунках, що керуються непохитними принципами та кодексом честі. Навіть нині лицарями ми називаємо шляхетних, сильних духом чоловіків. Можливо саме ностальгія за лицарством народжує такий сучасний феномен у молодіжній субкультурі як толкієнізм?

Є дослідження, що виявляють індоєвропейське коріння лицарства — феномену, що народжується на терені середньовічної Європи. Ми не маємо можливості занурюватися у такі глибини, бо маємо на меті торкнутися лише деяких аспектів цієї надзвичайно багатовимірної теми й, зокрема, лицарського кодексу честі.

Відомо, що лицарство з'являється у Франції та Іспанії, а потім поширюється на інших європейських теренах, розквітає в XII-XIII ст. Лицарство — це своєрідне братство, у якому виокремлюють два напрямки: релігійний та світський. До першого належали ті лицарі, хто прийняв релігійну обітницю, приймав участь у Хрестових походах, а до другого — воїни, що були на королівській службі чи служили у високої знаті.

Лицарі об'єднувалися в ордени й, зокрема, в Європі з 1100 по 1300 роки їх виникло аж 12, але найбільш життєстійкими виявилися тамплієри, госпітальєри і тевтонці.

Орден тамплієрів отримав офіційну назву: «Таємне лицарство Христове і Храму Соломона», а його символом — білий плащ з

червоним восьмикутним хрестом. Лицарі цього ордену давали 3 обітниці: цнотливості, бідності й послуху.

Госпітальєри дотримувалися тих самих обітниць, що і тамплієри, але головними завданнями у них поставали — догляд за хворими, допомога бідним. Символом цього ордену — білий восьмикутний хрест, розташований на лівому плечі чорної мантиї. З часом цей орден отримав назву Мальтійського, до нього мали право долучатися потомки лицарів, монахи й, навіть, жінки.

Як і всі представники духовно-лицарських орденів, тевтонці також давали три обітниці. У 1237 р. орден об'єднався з орденом мечоносців, а це новоутворене об'єднання було надзвичайно войовничим: жорстоко винищувало, грабувало литовські, естонські, латвійські племена, але зазнало поразки у битві на льоду Чудського озера.

Пізньому Середньовіччю властиве вшанування лицарів-героїв аж до ідеалізації їх, а ця тема ґрунтовно досліджується голландським істориком, мислителем Й. Гейзінгом у праці «Осінь Середньовіччя». Змальовується образ справжнього лицаря: людини скромної і стриманої, небагатослівної, що постійно думає про Бога, святих, лицарську доблесть. Лицарі встають рано-вранці, 3 години проводять у молитвах, для них властива відраза до багатства, вони не прагнуть його примножувати. Справжній лицар — благородний, вірний, мужній, справедливий і безстрашний.

У лицаря існував кодекс честі — непорушні правила поведінки, котрих він дотримувався все своє життя. Лицарські кодекси честі багато в чому були схожими. Наведу приклад типових тез кодексу честі лицаря:

1. Служу — Вітчизні, відповідаю перед Богом.
2. Битись голосно, розмовляти тихо.
3. Чесна смерть, а не ганебне життя.
4. Перемога чи смерть.
5. Служити, але не прислужувати.
6. Честь дорожча за життя.
7. Честь, а не почесі.
8. Один за всіх, всі за одного.
9. Перемагаю, але не вдаюся до помсти.
10. Совість та дисципліна.

Порушити кодекс не дозволяв собі жоден справжній лицар, а дотримання його правил — було непорушною справою честі й доблесті лицарства.

Запорозькі козаки — також лицарі, що відзначалися любов'ю до Вітчизни, прагненням її захищати від будь-яких ворогів. Існував і

своєрідний кодекс честі у свідомості козака. Жоден українець-запорожець не дозволив би собі зневагу до старших у званні, жінки, байдужість до долі України чи товариша-побратима. Тому твердження про українських лицарів не є безпідставним, а такі висновки знаходимо у історика, дослідника козацької доби Дмитра Яворницького, зокрема, у його праці «Історія запорозьких козаків».

Можемо з впевненістю стверджувати, що лицарство виконало свою цивілізаційну функцію, мало вплив на подальший розвиток європейської культури й, зокрема сучасної. У нас, в Україні — ситуація зовсім інша. Мораль суспільства — на найнижчому рівні. Чи з'являться у найближчий час лицарі в Україні, які подадуть приклад високоморальних людських стосунків? Питання залишається відкритим.

В. І. Сокогутун (ф-т економіки та управління, II курс)

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ретроспективний аналіз свідчить, що загальний вектор економічного розвитку, особливо за останнє століття для розвинених країн, — це його перманентна соціалізація. Паралельно цьому процесу як у наукових доробках, так і в суспільній свідомості закріпилося положення про реальну соціальну відповідальність бізнесу.

На жаль, у перехідних економіках, в т. ч. і в Україні, ця теза ще недостатньо змістовно розуміється і відповідно реалізовується. Часто вітчизняні бізнесмени різного рівня свої «соціальні кроки» роблять як форму спокутування нелігітимного власного збагачення. Тому їхні дії носять, як правило, дискретний, епізодичний характер.

Суспільна ж відповідальність — це добровільне зобов'язання працювати заради поліпшення стану суспільства та довкілля. Підприємець реалізує суспільну відповідальність особливою мірою стосовно своїх працівників, але також і загалом стосовно усіх, на кого впливає його економічна діяльність навіть для тих, хто зі свого боку здійснює зворотній вплив на його бізнес. Це й наймані працівники, власники часток у підприємстві, постачальники, інвестори, клієнти, органи управління, громадські товариства та недержавні організації. З точки зору підприємця добровільна суспільна діяльність у розвиненій економіці розглядається як ін-

вестиція в майбутнє, яка в кінцевому підсумку працює на підвищення ефективності його бізнесової діяльності.

При цьому, слід зауважити, що концепція суспільної відповідальності ґрунтується на принципі підприємницької етики, згідно з якою в сучасній соціальній ринковій економіці ситуація, коли підприємство діє просто в рамках закону вже виявляється недостатньою. Водночас зауважимо, що в період ринкової трансформації економіки моральний кодекс честі і ділова етика спотворюються, і замість правила «один за всіх і всі за одного» пріоритету набуває правило «рятуйся як можеш». Тому роль держави у формуванні соціальної поведінки господарюючих суб'єктів є вирішальною. Зокрема соціальну відповідальність держава може нав'язати підприємствам на прикладі своїх підприємств але, на мою думку, це не є ефективним. Держава повинна сформувати дієві інституціонально-правові засади для реального посилення соціальної відповідальності українського бізнесу, впливаючи на політику заробітної плати на підприємствах, здійснюючи пільгову податкову політику для підприємств, що слідують концепції соцвідповідальності, встановлюючи більш жорсткі вимоги щодо екологічної свідомості підприємців тощо. При цьому соціальні функції бізнесу, передбачені як для виконання його відповідних законних зобов'язань, так і добровільної участі у державних соціальних програмах, можуть реалізовуватись должною мірою лише за умови його конкурентоспроможності та прибуткового функціонування.

Соціальна відповідальність підприємства нині відіграє все більш важливу роль у формуванні його позитивного іміджу для економічних партнерів, у т. ч. і безпосередніх споживачів. Все це сприяє накопиченню так званого соціального капіталу не лише конкурентним підприємством, а і накопиченню його у суспільстві в цілому.

Для систематизації сфер вияву суспільної відповідальності часто вживаються поняття внутрішньої та зовнішньої сфери бізнесової діяльності.

Внутрішня сфера стосується, насамперед, внутрішніх структур та відносин, спрямованих на найманих працівників, та на екологічний спосіб господарювання, тобто про ощадливе поводження з природними ресурсами, що використовуються у виробництві. Зовнішні впливи підприємства залежать від обсягу та виду економічної діяльності і можуть мати різний масштаб, але у будь-якому випадку, під ці впливи потрапляють значна кількість зацікавлених сторін, а саме ділових партнерів, постачальників, клієнтів, кінцевих споживачів, місцевих громад тощо.

Важливим чинником соціалізації є проведення відповідної грошової, фіскальної, податкової політики. Не секрет, що податкова система в Україні є недосконалою. Життєво необхідно трансформувати податкову систему в Україні, не замінюючи ядра (задля уникнення дестабілізуючих елементів), проте змінивши надбудову, яку формували безсистемно і безвідповідально. Метою реформування податкової системи є перетворення її із суто фіскального інструменту на ефективний засіб реалізації соціально-економічної стратегії держави. Особливо важливою є також трансформація фінансової політики та її складових: фіскальної і грошово-кредитної політик, як засобів соціалізації підприємництва.

Суттєвий потенціал оптимального розв'язання відмічених проблем має розвиток державно-приватного партнерства у формі спільного фінансування і реалізації важливих соціальних і економічних програм, та залучення приватного бізнесу до розв'язання стратегічних соціальних проєктів.

Література

1. *Клапгам Р., Ломанн М. та ін.* Соціальна ринкова економіка: орієнтир для України / За ред. Р. Клапгама. — 2-ге вид. — К.: ФАДА, ЛТД, 2006. — 170 с.
2. *Фукуяма Ф.* Що таке соціальний капітал? Київська лекція // День. — 2006. — 17 жовтня. — С. 7.
3. *Бальцерович Л.* Соціалізм, капіталізм, трансформація: Очерки на рубежі епох / Пер. с польск. — М.: Наука, 1999. — 352 с.
4. *Нестеренко А.* Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России // Вопросы экономики. — 1998. — № 8. — 4 с.

I. В. Сотнікова (юридичний ф-т, IV курс)

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розвиток банківської системи України свідчить про її значну роль у становленні ринкової економіки. Важливе місце в банківській системі займає банківське кредитування, під яким розуміють надання банками грошових коштів або гарантій в обмін на зобов'язання боржника повернути заборговану суму та сплатити відсотки. Проте в сфері банківського кредитування в Україні іс-

нує значна кількість проблем, породжених як макроекономічними, так і внутрішніми чинниками.

Якщо проблему макроекономічної стабілізації вдалося подолати, то проблема деконцентрації банківських капіталів, а з нею і грошових потоків, в державі залишилася. Тому важливим є спрямування зусиль державних органів на вирішення цієї проблеми і створення таких умов, за яких банки сконцентрували б свою діяльність на кредитуванні економічних, насамперед інвестиційних проєктів, оскільки багато з них існує за рахунок перепродажу ресурсів на міжбанківській біржі.

В інвестиційному процесі важливим є питання відсоткових ставок за кредитами. Вони коливаються залежно від сфери економіки. Банки мають бути універсальними, відокремленими від приватного бізнесу, обслуговувати усі сектори економіки. Інакше не уникнути диспропорцій в інвестиційних процесах у різних видах економічної діяльності.

Щоб забезпечити позитивний рух кредитних коштів і знизити їх вартість, необхідно привести у відповідність до народногосподарських потреб систему резервування коштів комерційних банків у Національному банку України. При середній нормі резервування в інших країнах у розмірі 3% від залучених коштів, у нас цей норматив становить 6—8%. Спорідненою з проблемою резервування є проблема рефінансування банків за помірними ставками.

Тісно пов'язаним з інвестиційним банківським кредитуванням є іпотечне кредитування. Зокрема, іпотечний кредит є довгостроковим вкладенням банківських ресурсів під заставу нерухомості і, як будь-який механізм інвестування, розрахований на тривалий час, стикається в Україні з головною проблемою — відсутністю довгострокових банківських ресурсів у необхідних обсягах і з прийнятними відсотковими ставками. В Україні, на відміну від західних країн, на іпотечне кредитування спрямовується менше ніж 5% сукупних банківських ресурсів, іпотечні кредити становлять близько 6% сукупного кредитного банківського портфеля.

В Україні проблеми виникають і при кредитуванні малих підприємств, оскільки на практиці банки дуже обережно підходять до питання кредитування малого бізнесу. Головним недоліком такого кредитування банкіри нерідко називають труднощі, пов'язані з «відстеженням» позичальників, які нерідко працюють у тіні і за «давньою доброю» українською традицією ведуть подвійну бухгалтерію.

Чинниками, котрі обмежують можливості малих підприємств отримати банківський кредит, є, з одного боку, жорсткіші вимоги

банків щодо надання гарантій повернення кредиту, а з іншого боку — властива малим підприємствам специфічна структура активів, у якій мінімальний внесок нерухомості, що могла б служити заставою повернення кредиту.

Таким чином, перед малими підприємствами постають такі проблеми, як неможливість надати необхідне забезпечення для отримання кредиту, надто високі процентні ставки, оформлення документів на кредит складне і забирає багато часу, термін кредитування недостатній. Крім того, банківські оцінювачі істотно знижують вартість заставного майна, що коливається в межах 200—300% позики.

Загалом же, банківське кредитування малих підприємств є, на нашу думку, перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку малого підприємництва в Україні. Тому такий напрям банківського кредитування потребує подальшого розвитку й удосконалення.

Крім вище зазначених проблем банківське кредитування постає також перед проблемою безпечного розміщення коштів. Є непоодинокі випадки, коли кредитні угоди визнавались недійсними, підприємства реструктуризувались і борги залишалися за неплатоспроможними структурами, держава не виконувала своїх гарантійних зобов'язань банків.

Проблемі розширеного банківського кредитування без надійного законодавчого захисту прав кредиторів приділяється значна увага НБУ та Асоціації українських банків. Зокрема, в НБУ був проведений круглий стіл на тему «Захист прав кредиторів» за участю представників влади, Асоціації українських банків, Української спілки промисловців та підприємців, голів комерційних банків, на якому було обговорено: загальні принципи, на яких мають будуватися стосунки між кредиторами та позичальниками, стан справ із реальним захистом прав кредиторів, забезпечених заставою; практику застосування господарськими судами законодавства про визнання договорів недійсними. Сьогодні в Україні діє велика кількість законодавчих актів, які створили розрізнене зібрання різноманітних механізмів забезпечення прав кредиторів: Цивільний кодекс, закони України «Про заставу», «Про нотаріат» тощо. Наразі у законодавстві немає вичерпної системи визначення пріоритету для всіх видів забезпечення правочинів, включаючи лізинг, оренду тощо. Суттєвою проблемою є недосконала система задоволення вимог кредиторів за рахунок забезпечення.

Отже, проблеми законодавчого врегулювання в Україні зумовлюють низький рівень інвестицій, порівняно малі обсяги креди-

тування, високі процентні ставки за кредитами та високі ризики їх неповернення. Тому на перший погляд суто корпоративна проблема насправді стає вирішальною для економіки в цілому.

Література

1. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради. — 2003. — № 40—44. — Ст. 356.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 2001. — № 5—6. — Ст. 30.
3. Закон України «Про заставу» // Відомості Верховної Ради. — 1992. — № 47. — Ст. 642.
4. *Гринько О.Л.* Формування й розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування // *Фінанси України.* — 2005. — № 7.
5. *Кривоног О.Л.* Банківське кредитування малих підприємств // *Фінанси України.* — 2005. — № 8.
6. *Матвієнко І.В.* Банківське інвестиційне кредитування // *Фінанси України.* — 2005. — № 12.
7. *Приказюк Н.В.* Банківське інвестиційне кредитування в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. — 2005. — № 11.

Ю. В. Сус (юридичний ф-т, III курс)

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЗДІЙСНЕННЯ ЗАОЧНОГО РОЗГЛЯДУ СПРАВИ

Із метою вдосконалення судового захисту громадян та організацій, а також для запобігання можливості зловживання суб'єктивними процесуальними правами і встановлення певної відповідальності за їх зловживання в ЦПК України закріплюється інститут заочного рішення.

Главою 8 розділу III ЦПК України регламентується інститут заочного рішення, яке визначається як рішення, що ухвалюється судом у разі неявки в судове засідання відповідача, який належним чином повідомлений і від якого не надійшло повідомлення про причини неявки або зазначені ним причини визнані неповажними та якщо позивач не заперечує проти такого вирішення справи.

Слід розрізняти й поняття «заочного провадження» та «заочного рішення», які за своїм змістом не збігаються, оскільки не кожна справа, розпочата в порядку заочного провадження, може закінчитися ухваленням заочного рішення, однак кожне

заочне рішення завжди буде ухвалене при розгляді справи в порядку заочного провадження.

Так, глава 8 ЦПК України не містить визначення заочного розгляду справ, а передбачає наявність чотирьох умов, сукупність яких дає можливість ухвалити заочне рішення: 1) неявка відповідача; 2) належне його повідомлення; 3) відсутність поважних причин неявки; 4) згода позивача.

Потребує коментарю й аналізу поняття «неявка»: а) відповідач дійсно не з'явився у судове засідання; б) з'явився, але був із залу судового засідання видалений у порядку застосування заходів процесуальної відповідальності; в) самостійно залишив зал судового засідання; г) не з'явився, але завчасно подав заяву про розгляд справи за його відсутності; д) з'явився, але з якихось причин відмовився давати пояснення (наприклад, через те, що суд відхилив клопотання про відкладення розгляду справи тощо), тобто мовчав; є) не з'явився, але направив до суду свого представника.

Серед наведених випадків тільки дійсна неявка відповідача повідомленого належним чином про час та місце судового засідання є підставою для ухвалення заочного рішення.

Другою умовою для ухвалення заочного рішення є повідомлення відповідача, який не з'явився, у встановленому ЦПК України порядку, і від якого не надійшло повідомлення про причини неявки або зазначені ним причини судом визнані неповажними. Тобто відповідач повинен бути належним чином повідомлений про час та місце судового засідання.

Несприятливим наслідком для відповідача у разі його неявки у судове засідання є лише розгляд справи за його відсутності, про що він повинен бути повідомлений.

Третьою умовою, що дає право на ухвалення заочного рішення, є відсутність поважних причин неявки відповідача в судове засідання. У разі, якщо відповідач повідомить причини неявки, які судом будуть визнані поважними, останній відкладає розгляд справи в межах строків, встановлених для її розгляду. Якщо поважна причина існує, але вона до суду не доведена, застосування цієї норми ЦПК України недопустиме, оскільки суд не зобов'язаний з'ясовувати причину неявки сторони до суду.

Четверта умова передбачає, що для ухвалення заочного рішення потрібна згода позивача.

При неявці в судове засідання відповідача належним чином повідомленого, суддя повинен роз'яснити позивачеві право на розгляд справи як у звичайному порядку, так і у заочному прова-

дженні. При цьому суду обов'язково слід вказати йому на особливості та правові наслідки того чи іншого провадження.

У разі неявки без поважних причин належно повідомленого відповідача суд може ухвалити рішення на підставі наявних у справі доказів та за умови згоди на це позивача. Втім, відповідач має право написати заяву щодо перегляду заочного рішення.

Таким чином, наявність одночасного права на ухвалення як звичайного, так і заочного рішень за умови неявки в судове засідання відповідача, практично нівелює значущість процесуального інституту заочного рішення і навряд чи буде сприяти захисту порушених прав й інтересів позивачів, оскільки дає можливість суду, який ухвалив заочне рішення, його скасувати і продовжити розгляд справи, а це призводить до узаконеної тяганини при її розгляді.

Судова практика повинна довести потребу в такому інституті цивільного права, дати змогу його удосконалити або відмовитись від зазначеної процедури.

Література

1. Цивільний процесуальний кодекс України // ВВР. — 2004. — №40 (№40—42). — Ст. 1532. — Ст. 492.

2. *Фурса С.Я., Щербак С.В., Євтушенко О.І.* Цивільний процес України: Проблеми і перспективи: Науково-практичний посібник. — К.: Видавець Фурса С. Я.: КНТ, 2006. — 448 с.

3. *Луспенік Д.* Заочне рішення: його цілі, процедура, проблеми та шляхи їх вирішення // Право України. — 2004. — № 5. — Ст. 44—48.

4. *Штефан О.* Поняття заочного провадження у цивільному процесі // Юридична Україна. — 2005. — № 1. — Ст. 32—36.

5. *Федорова К., Бевзенко В.* Переваги та недоліки нового Цивільного процесуального кодексу України // Юридичний журнал. — 2005. — №9. — Ст. 48—53.

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

ЕТИКА БІЗНЕСУ

В контексті сучасних модернізаційних процесів, становлення ринкових відносин та приватного підприємництва в українському суспільстві тема «бізнесу», а тим більше «етики бізнесу» є надзвичайно актуальною.

Поняття «бізнес» застосовується до тієї сфери діяльності, яка в своїй основі має задоволення інтересів індивіда чи групи індивідів за рахунок інтересів інших. На такому тлі породжується конкуренція, конфлікти локального масштабу та цілі війни між різними компаніями заради «ласого шматочку», а у зв'язку із цим на українському терені з'являються такі слова як «прихвати́зація», «оли́гархи» тощо.

Нерідко вважають, що словосполучення «етика бізнесу» є не-сумісним, бо неможливо поєднати непоєднуване й, зокрема, етику та бізнес. Але поява наприкінці ХХ століття в західно-європейському світі прикладної етики й, зокрема, такого її різновиду, як етика бізнесу засвідчує про протилежні процеси.

Ставимо за мету розглянути деякі аспекти окресленої теми. Варто зазначити, що зустрічаються різні, навіть діаметрально протилежні погляди на цю проблему. Наприклад, Д. Мос у своїй статті «Пропущена ланка між теорією доброчесності та етикою бізнесу», зазначає, що бізнес на сучасному етапі є нечесним і суперечить загальноприйнятим суспільним нормам моралі. Бізнесмени часто вдаються до махінацій та обману, ведуть «нечесні ігри», підставляють один одного тощо. Дивлячись на це, можна з впевненістю заявити, що бізнес позбавлений відтінку людяності, оскільки метою має задоволення власних потреб.

З іншого ж боку, сучасні ділові відносини повністю базуються на довірі, оскільки неодмінно здійснюються між людськими особистостями, які завжди цінуватимуть турботу, дружбу, чесність тощо. Також сучасні тенденції розвитку бізнесу ведуть до надбання ним «людського обличчя», оскільки з'явився цілий ряд факторів, що призводять до зацікавлення бізнесменами етичними питаннями. Наприклад, ми бачимо інтенсивне зростання боротьби за інвестиції. Це призводить до зростання ролі інвестиційних фондів, які, в свою чергу, зацікавлені в додаткових гарантіях повернення своїх інвестицій з прибутком. Тому набуває поширення практика створення «кодексів етики бізнесу». Іноді такі кодекси підписуються однією компанією, іноді — кількома, здебільшого ці документи не мають додаткової до існуючих нормативних актів юридичної сили, але можуть означати для інвестора набагато більше, ніж десятки законів. Крім того, як виявляється, через «кодекс етики бізнесу», дотримання якого вимагають від кожного працівника компанії, можна дуже ефективно формулювати місію фірми і способи досягнення стратегічних цілей.

Також великий вплив має розвиток інформаційних технологій, особливо мас-медіа, оскільки капітал стає все більш відкритим

для контролю, і тому — все важче стає назавжди приховати інформацію про махінації і т. п.

Також бізнес стає набагато вразливішим від свого іміджу, а для його формування просто необхідно «бути хорошим», чи принаймні таким здаватися — а оскільки про це краще скажуть дії, то все-таки краще бути хорошим, а не лише таким здаватися. Наприклад, останні гучні скандали навколо ряду великих американських компаній у своїй більшості стосувалися навіть не так порушень закону, як порушення принципів етики бізнесу, а як наслідок — зруйнування загальної довіри, якої досягали протягом десятків років.

Звісно легше б було розглядати етику бізнесу поза її соціальним аспектом, але всі негативні наслідки неетичної поведінки в бізнесі, такі як зловживання монопольною ситуацією, дискримінація, хабарництво чи крадіжки, неодмінно виражаються на споживачеві, тобто на суспільстві.

Отож, ми бачимо, що не дивлячись на всю свою суперечливість та умовність, етичні норми бізнесу неодмінно мають існувати, розвиватися і бути дотриманими, оскільки вони є запорукою стабільного та безконфліктного розвитку ринкових відносин.

Література

1. *Сердюк О.* Перспективи еретологічної етики як однієї з концепцій етики бізнесу // *Філософська думка.* — 2005. — № 5. — С. 49—50.
2. *Мос Д.* Пропущена ланка між теорією доброчесності та етикою бізнесу // *Філософська думка.* — 2005. — № 5. — С. 61—78.
3. <http://www.management.com.ua/strategy/str026.html>

Л. М. Теплова (ф-т маркетингу, V курс)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТРЕНІНГІВ

Слід визначити, навіщо потрібно оцінювати ефективність проведеного навчання. Оцінка ефективності навчання може бути проведена для досягнення наступних цілей: бажання дізнатися, в якому стані перебувають працівники після навчання: чи змінився у них погляд на роботу, чи з'явилося бажання проявляти ініціативу; а можливо, хтось готовий взяти на себе більшу відповідальність. Іншою причиною може стати прагнення оцінити рівень засвоєних працівником знань, для того щоб, доручити йому нове, відповідальне завдання. Третя ціль проведення оцінки ефективності навчання, як

правило, полягає у бажанні керівника зрозуміти: чи не дарма він вклав кошти у навчання своїх працівників? І тоді постане питання про аналіз зміни поведінки співробітника на робочому місці. І нарешті, одна із головних цілей — це економічний результат, який отримала компанія, проводячи серію тренінгів та семінарів.

Оцінку тренінгу можна провести з чотирьох позицій сприйняття (табл. 1):

1. Реакція учасників на тренінг.

Це емоційна реакція на програму тренінгу і на тренера, який його проводив. Подібна інформація дає зрозуміти, чи були мотивовані учасники змістом тренінгу і тренером. У процесі навчання дуже важливо визвати мотивацію учасників до сприйняття інформації. Якщо учасники емоційно налаштовані позитивно, то це означає, що вони мотивовані до сприйняття інформації. Після тренінгу необхідно попросити розповісти учасників про свої враження від тренінгу і від тренера. Для цього можна використовувати анкети. Бажано, надати їх учасникам тренінгу відразу після навчання. На цьому рівні зупинятися не можна, але й упустити його також не можна.

2. Чому навчились учасники?

Для того, щоб дізнатись, на що будуть звертати увагу учасники тренінгу, запитайте у них: «Про що корисне або цінне ви дізналися для себе особисто на цьому тренінгу?» (таблиця 2). На це запитання можна почути кілька відповідей:

1) «Я нічого для себе корисного не почув, оскільки все, що відбувалося, я вже давно знав та застосовую на практиці. Швидше за все, я знаю навіть більше, ніж сам тренер».

Ця відповідь характеризує учасника тренінгу як людину, яку важко навчити, оскільки його висновки ґрунтуються тільки на власному сприйнятті. Такі люди швидко навчаються, коли зустрічають нову теорію, але не здатні широко побачити картину власного досвіду. Якщо ви почули таку відповідь свого персоналу, то знайте, що ніяк не вплинули на його подальшу діяльність і, відповідно, на результат. Рекомендація в такому випадку така: встановіть критерії оцінки праці для цього співробітника і підведіть підсумки роботи через місяць після навчання; якщо ви не побачите позитивних змін по досягненню результатів, звільняйте його.

2) «На тренінгу я дізнався багато корисної інформації — теорія Маслоу, теорія спілкування з людьми тощо»

Якщо ви почули таку відповідь, то знайте, що ваш співробітник сприйняв тільки інформацію, але ще до кінця не розуміє, як її застосовувати. Багато людей володіють інформацією, але мало

хто знає як її застосовувати. На цьому етапі дуже важливо провести коучінг (персональне тренерство) зі співробітником.

3) «На тренінгу я дізнався про багато корисних інструментів: як спілкуватися з клієнтами, як уникати маніпуляцій і т. д. Тренінг допоміг систематизувати мої знання».

Таку інформацію надають люди, яких просто навчити. Це дуже цінні співробітники, які можуть помічати свої помилки і вдосконалювати свою майстерність. Як правило, вони досягають успіхів у своїй роботі. Рекомендація керівнику: помічайте успіхи цих людей, давайте їм можливість виступати на зборах, навчати новий персонал. Перевірку знань можна проводити у вигляді атестації з протоколом. А результати атестації пов'язати із заходами з матеріального чи нематеріального стимулювання підлеглих. Привчивши персонал до обов'язкової перевірки знань, отриманих на тренінгу, компанія отримає більшу віддачу від навчання.

3. Які зміни відбулися в поведінці персоналу після тренінгу?

Для того щоб оволодіти новими навичками та змінити свою поведінку, людині необхідно працювати над собою протягом 21 дня і постійно контролювати отримані навички. Якщо ви не побачили змін у поведінці людини після закінчення цього терміну, то знайте, що отримані знання залишалися теорією, яка невдовзі забудеться. Оцінку навичок можна проводити за допомогою рольових та ділових ігор. Їх може провести зовнішній чи внутрішній тренер. Результати потрібно фіксувати. Ми пропонуємо оцінку проводити у вигляді конкурсу з призовим фондом і публічною нагородою переможців. Такий захід зробить цікавою нелегку працю співробітників і знову ж мотивуватиме їх до навчання.

4. Яку вигоду отримала компанія?

Якщо по закінченню місяця ви отримали збільшення клієнтської бази і зменшення дебіторської заборгованості, то тренінг пройшов успішно. Оцінка тренінгу за чотирма позиціями дозволяє найбільш точно оцінити його ефективність. Однак його оцінка тільки за четвертим критерієм може виявитися хибною, оскільки на результат діяльності можуть впливати деякі зовнішні фактори: сезонність, активність конкурентів, введення нового продукту в пакет товарів тощо.

Яка ж віддача від інвестицій у навчання — ми можемо визначити за допомогою розрахунку ROI (в 1991 р. Джек Філіпс додав новий рівень з назвою віддача від інвестицій):

$$ROI = ((\text{Дохід від навчання} - \text{Витрати}) / \text{Витрати}) \cdot 100\%.$$

Позитивні результати проявляються у позитивній енергетиці, в бажанні працювати, причому, працювати більш якісно. Гарний тренінг, незалежно від тематики, вчить людину ставити цілі для розвитку і свого, і бізнес-сфери. Це може проявлятися у створенні проектних груп з нововведеннями, або у квітах та посмішках в адресу клієнта, або зниженні нервозності в офісній сфері. Все залежить від того, як була сформульована ціль тренінгу.

Література

1. *Дорожук Н.* Как оценить эффективность обучения персонала // Отдел кадров. — 2005. — № 4 (139). — С. 74—75.
2. *Загинайло Н., Храмова Т.* Оценка эффективности обучения. Модель Дональда Киркпатрик // www.trainings.ru
3. *Паринова А.* Обучили! А как измерить результат? // Управление персоналом. — 2006. — № 2(132). — С. 32—34.
4. *Толстая Н.* Оценка эффективности обучения. Суть методологии ROI // www.trainings.ru

С. П. Ткач (обліково-економічний ф-т, I курс)

СТАНОВИЩЕ ДІТЕЙ ТА МОЛОДІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Вперше міжнародну стурбованість положенням дітей було висловлено у 1923 році, коли Рада новоствореної неурядової організації «Міжнародний союз порятунку дітей» («Save the Children International Union») прийняла декларацію з п'яти пунктів про права дитини, відому як Женевська декларація, яку було схвалено наступного року п'ятою Асамблеєю Ліги Націй. «Прийнята після першої світової війни Лігою Націй, завдяки зусиллям першопрохідника в області прав дітей Еглантина Джебба, ця декларація відзначає початок міжнародного руху за права дитини і є також першим міжнародним затвердженням права на харчування. В декларації зазначається, що дитині мають бути надані засоби, необхідні для його нормального фізичного та розвитку, і зазначається, що голодна дитина має бути нагодована» [2, с. 20].

Починаючи з 1948 р. Генеральна Асамблея ООН вела плідну роботу щодо розширення та вдосконалення міжнародної нормативно-правової бази, спрямованої на захист прав та інтересів дітей та молоді в світі. За цей час було прийнято такі міжнародно-правові документи, як Декларація прав дитини (1959), Правила для здійснення правосуддя щодо молоді (1985), Правила ООН щодо захисту непов-

нолітніх, позбавлених волі (1985), Всесвітня декларація про забезпечення виживання, захисту та розвитку дітей (1990) та деякі інші.

Центральне місце серед цих документів посідає Конвенція про права дитини, прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 20 листопада 1989 року і ратифікована Верховною Радою Української РСР 27 лютого 1991 року. Цей найбільш широко ратифікований документ встановлює в якості міжнародного закону всі права для забезпечення виживання, розвитку і захисту дітей.

Стаття 3 даної Конвенції передбачає:

«1. В усіх діях по відношенню до дітей, незалежно від того, здійснюються вони державними чи приватними установами, що займаються питаннями соціального забезпечення, судами, адміністративними чи законодавчими органами, першочергова увага приділяється найліпшому забезпеченню інтересів дитини.

2. Держави-учасники зобов'язуються забезпечити дитині такі захист і піклування, які необхідні для його добробуту, беручи до уваги права та обов'язки його батьків, опікунів або інших осіб, які несуть за неї відповідальність за законом, і з цією метою вживають усі відповідні законодавчі і адміністративні заходи.

3. Держави-учасники забезпечують, щоби установи, служби і органи, які відповідають за піклування про дітей або їхній захист, відповідали нормам, встановленим компетентними органами, зокрема, в області безпеки і охорони здоров'я та з точки зору чисельності і придатності їхнього персоналу, а також компетентного нагляду» [1, с. 5].

Конвенція містить перелік прав дитини, серед яких є, зокрема, такі: невід'ємне право на життя (стаття 6); право на збереження індивідуальності, включаючи громадянство, ім'я та сімейні зв'язки (стаття 8); право на любов і спілкування; право на належне харчування; всі діти є рівними; право на навчання; право на інформацію; право на медичне обслуговування (стаття 24); право обирати свою власну релігію; жодна дитина не повинна бути скривджена і зневажена, бути об'єктом сексуальних посягань, бути примушеною до праці (статті 34 та 35 розцінюють комерційну експлуатацію дітей, як злочин), бути жертвою насильства або війни; діти можуть зустрічатися з ким бажають, виражати свої думки; перевага надається дітям без сімей, дітям-інвалідам, дітям-біженцям, дітям, що перебувають у конфлікті з законом.

Крім переліку прав дитини Конвенція містить також всеохоплюючий виклад тих зобов'язань, які держави готові визнати по відношенню до дітей. Ці зобов'язання можуть мати прямий характер (наприклад, забезпечення навчальними засобами і належне

виконання судочинства щодо неповнолітніх) або непрямий (надання можливості батькам, багатодітним сім'ям чи опікунам виконувати свою першочергову роль та обов'язки з піклування та охорони дітей тощо).

Здавалося, що ратифікація такого важливого документа, як Конвенція про права дитини (на середину вересня це зробила 191 держава крім США та Сомалі), а також розроблення в 1990 році Всесвітньої декларації про забезпечення виживання, захисту і розвитку дітей та Плану дій щодо її здійснення, мали б зупинити та викоринити всі глобальні проблеми пов'язані зі становищем дітей та молоді. Однак, на жаль, діти в різних кутках планети все ще продовжують страждати від жорстокої експлуатації з боку дорослих і не можуть реалізувати значної частки своїх прав. Нижче наводиться перелік основних проблем дітей та молоді, що на сьогодні залишаються актуальними для сучасного світу, а також пропонуються основні шляхи їх вирішення.

Одне з перших місць в цьому болючому списку займає недостатне харчування. Діти, що страждають від нього, не відчують голоду і не виявляють помітних симптомів. Втім, ця проблема серйозно порушує права дітей, загрожуючи їхньому фізичному і розумовому розвитку і сприяючи увічненню убогства, а отже й знижує продуктивність і потенціал всього суспільства.

Глобальність недогодованості, як проблеми сучасності, доводять дані звіту колишнього генерального секретаря ООН Кофі А. Аннана за 1999 р. Згідно нього «більше 200 мільйонів дітей у країнах, що розвиваються, в віці до п'яти років недогодовані... Недогодованість є супутньою причиною більше половини з майже 12 мільйонів випадків смерті дітей в віці до п'яти років на рік у країнах, що розвиваються» [2, с. 6]. Часто-густо такі діти назавжди втрачають розумові здібності, хворіють частіше за інших. Якщо ж їм вдається дожити до дорослого віку, вони мають стійкі розумові чи фізичні вади.

Якщо розглянути дану проблему за регіональною ознакою, то можна помітити, що вона притаманна в основному країнам, що розвиваються (так, згідно дослідження директора-виконавця Дитячого фонду ООН Керола Беллами в Південній Азії ризик недогодованості загрожує кожній другій дитині, а в Африці — кожній третій [2, с. 10]). Причинами таких явищ є надто раннє припинення грудного годування, недостатнє розуміння потреб дітей у харчуванні, давні забобони, що прирікають жінок та дітей на убогство, а для окремих регіонів Африки — ще й спалахи епідемії малярії (за даними ООН тут приблизно кожен третій випадок не-

догодованості дитини викликано малярією). Крім того, слід зазначити, що у високорозвинутих країнах диспропорції в доходах та скорочення соціального захисту також призводять до небезпечних наслідків щодо харчування дітей.

Недогодованість є значно небезпечнішим явищем сучасного світу, ніж про це підозрюють. Вона уявляє собою приховану небезпеку, тобто практично не викликає стурбованості громадськості. Так, три чверті дітей у світі, які вмирають від причин, пов'язаних з недогодованістю, перебувають у тому стані, який фахівці з харчування класифікують як легка чи помірна недогодованість, і для стороннього спостерігача ці цифри нічого не кажуть про масштаби даної проблеми. Але недостатність у харчуванні хоча б одного з важливих вітамінів чи мінералів може негативно вплинути на загальний розвиток дитини (наприклад, брак йоду може зашкодити розумовим здібностям, недостатність колієвої кислоти в майбутніх матерів може спричинити природжені вади в дітей, наприклад розколіну хребту, а недостатність вітаміну D перешкоджає правильному формуванню кістяка, зокрема, викликає рахіт. Недостатність вітаміну А, до якої схильні близько 100 млн дітей молодшого віку в усьому світі, викликає сліпоту, послаблює імунну систему, знижує опірність організму до діареї, яка щороку вбиває 2,2 млн дітей, а також до кору, що вбиває приблизно 1 млн дітей на рік) [2, с. 9—11]. Недостатнє харчування на ранніх стадіях життя (зокрема, на ембріональній) також спричиняє розвиток на пізніших етапах життя хронічних захворювань, зокрема, коронарних хвороб серця, діабету й гіпертонії¹. Тому не дивно, що недогодовані діти вмирають від звичайних хвороб частіше за тих, хто харчується нормально.

Як свідчить досвід країн, які успішно долають соціально-економічну відсталість, велику роль у боротьбі проти недогодованості дітей відіграють такі заходи, як поліпшення доступу жінок до освіти, збагачення основних продуктів харчування необхідними живильними речовинами, широке розповсюдження практичної інформації і збільшення державних видатків на соціальний сектор. Важливі також законодавчі і політичні заходи боротьби з дискримінацією щодо жінок та їхньою експлуатацією, а також заходи, що дозволяють жінкам мати доступ до ресурсів і послуг на всіх рівнях суспільства. Велике значення має також

¹ З огляду на небезпеку недогодованості для здоров'я найбільш вразливими виявляються діти в період від внутрішньоутробного розвитку до трьох років та жінки до та після вагітності та лактації.

освіта дівчат і жінок. «В більшості країн, де харчування поліпшилося за останні два десятиріччя, також спостерігалися відносно високі темпи економічного зростання впродовж досить тривалого періоду... В Індонезії, наприклад, економічне зростання в період 1976—1986 років супроводжувалося 50-відсотковим збільшенням доходів 40 відсотків найбіднішого населення... Ряд країн, таких, як Об'єднана Республіка Танзанія, досягли широкомасштабного поліпшення харчування без значного загального економічного зростання» [2, с. 42—43].

Іншою болючою проблемою сучасності є сексуальна експлуатація дітей та молоді та підступне залучення їх до домів розпусти. На актуальність цієї проблеми вказує видатний російський соціолог Д. Касаткін, який у своїй публікації «ЮНЕСКО. Захист прав дітей» зазначає, що «щороку в усьому світі близько мільйона дітей — дівчат і хлопців — стають жертвами проституції та інших форм сексуальних злочинів» [10; 8]. Нижче вказано перелік країн, в яких діти найбільш потерпають від сексуальної експлуатації.

Таблиця 1

КРАЇНИ, В ЯКИХ ДІТИ НАЙБІЛЬШ ПОТЕРПАЮТЬ ВІД СЕКСУАЛЬНОЇ ЕКСПЛУАТАЦІЇ (СТАТИСТИЧНІ ДАНІ ДИТЯЧОГО ФОНДУ ООН (ЮНІСЕФ))

Країна	Кількість дітей, залучених у сферу проституції, тис. осіб
Китай	200—500
Таїланд	300
Бразилія	> 250
США	> 100
Країни Східної Європи	100

Експерти виділяють такі передумови сексуальної експлуатації дітей: недотримання законів про охорону прав дітей; значне поширення убогства через перенаселення, безробіття, зростання урбанізації і міграції населення; міжнаціональні і етноконфесійні конфлікти, що породжують хвилю біженців, значну частину яких становлять діти; збільшення зростання виробництва й продажу наркотичних засобів; занепад інституту сім'ї; поширення сексуальної реклами і порнографічної літератури в засобах масової інформації; архаїчні ритуали і звичаї [10, с. 8].

Для подолання проблеми сексуальної експлуатації неповнолітніх необхідні узгоджені зусилля урядів, міжнародних організацій, всієї міжнародної громадськості зусилля. Йдеться про такі заходи, як заборона пропаганди насильства, порнографії і сексу в засобах масової інформації, запровадження у школах відповідних роз'яснювальних програм, організація лекцій і бесід. Необхідно, щоби люди, що відповідають за втілення в життя нових інформаційних технологій, знищували матеріали, які сприяють зведенню дітей, щоби всі країни кваліфікували поширення дитячої комп'ютерної порнографії як кримінальний злочин. Великий внесок у боротьбу з сексуальною експлуатацією дітей повинні вносити правоохоронні органи, в тому числі українські.

Чимало проблем також спричиняють, як про не прикро констатувати, і самі підлітки. Розуміючи тяжкість свого положення у світі, а також байдужість дорослих щодо подолання їх проблем, молодь починає бунтувати проти світу, що їх оточує. Цей бунт нерідко виявляється в створенні різних формальних (скаути, пластуни) та неформальних (панки, репери, растамани, хіпі, скінхе-ди) молодіжних організацій та угруповань.

Авторитетні російські дослідники проблем молоді Олександр Запесоцький та Олександр Файн аналізуючи післявоєнні тенденції в молодіжному середовищі країн Заходу, зазначає, що «...ще порівняно нещодавно — після другої світової війни — свідомість молоді у країнах Заходу формувалась в основному в залежності від конкретних соціально-політичних і культурних умов, національних традицій тої чи іншої країни» [5, с. 21]. В тодішньому американському суспільстві серед молоді переважали гедоністичні цінності¹ [4, с. 174]. Молоді в цілому за тих часів була притаманна «етика сили і успіху». Невелика зацікавленість політикою поєднувалося в молодих американців 50-х років з просякнутим індивідуалізмом прагненням до успіху. Принциповою поведінковою установкою була опора на особисті здібності і можливості. Подібною була й ситуація в післявоєнній Західній Німеччині

В тогочасній Франції, навпаки, діяльність представників молодого покоління мала переважно колективний характер. Свідомість французької молоді була політизованою, з кінця 40-х років активізувалися молодіжні політичні течії: молоді комуністи, соціалісти, демохристіани.

¹ Гедонізм — це філософсько-етичне вчення, згідно якого насолода є найвищим благом, метою життя

Тодішня японська молодь так само скептично ставиться до традиційних цінностей, проте, водночас, виявляє стурбованість за долю своєї держави, бажання особистою працею відродити Батьківщину.

Проте з кінця 50-х років у свідомості молоді різних країн розвинутого капіталізму починають проступати й посилюватися спільні риси. Новий етап розвитку продуктивних сил (етап НТР) висунув особливі вимоги до періоду подорослішання молодшої людини. Урбанізація, поширення системи масових комунікацій, інші атрибути масового суспільства послабили дію національних та соціальних бар'єрів між молоддю різних країн та різних соціальних груп. Зросла інтенсивність спілкування молоді, її духовна культура та роль у суспільстві. Молодь почала виявляти себе, як специфічна спільнота.

За цих умов вже в 50-ті роки в західному, зокрема американському, суспільстві поступово визріває конфлікт між молоддю і «дорослим» суспільством, пов'язаний з кардинальною розбіжністю в системах цінностей двох поколінь. Він знайшов вияв у бурхливих подіях 60-х років. Тодішні масові рухи молоді наклали помітний відбиток на наступне громадське й культурне життя Заходу. Молоде покоління раптово підняло прапор бунту, загрожуючи зруйнувати консервативні, на їх думку, підвалини соціуму.

Дана проблема, на мою думку, заслуговує на особливу увагу вже тому, що дещо подібне відбулося двома десятиріччями пізніше в радянському суспільстві і дотепер дається взнаки в середовищі української молоді, особливо в великих містах нашої держави. Саме тому важливо з'ясувати причини молодіжного «вибуху» 60-х.

В різних країнах вони були різними. Американську молодь турбували надмірний вплив корпорацій на систему вищої освіти, обмеження на свободу політичної діяльності у студентських містечках — кампусах, обов'язкова служба в армії, зумовлена війною, яку вели США у В'єтнамі. Для молодих французів велике значення мали зміни в суспільному положенні гуманітарної інтелігенції та напружена ситуація у сфері вищої освіти. Активність західнонімецької молоді в той час була пов'язана з болочою проблемою подолання духовної спадщини нацизму, що загострювалася авторитарними тенденціями в період правління Аденауера.

Молодіжний протест 60-х набув різноманітних форм. Так, у США 60-70-х рр. воєнні дії у В'єтнамі викликали бурхливу хвилю протестів, що переважно носили характер «тич-інів» — мітингів-дискусій, проведених у багатьох американських вузах. Значною популярністю серед американської молоді користувався рух

«хіпі», що проповідував пацифізм. У Франції 60-х рр. молодіжний рух навпаки переростав у заколоти, що супроводжувались кровопролитними зіткненнями з органами правопорядку.

Проте все це розмаїття форм мало певну внутрішню спільність — протест молоді формувався стихійно, ініціатива йшла знизу, неминуче набуваючи радикально-антибуржуазного характеру, заперечувалися самі засади суспільства.

Виступи 60-тих років значною мірою були реакцією на гіпертрофований раціоналізм навколишнього соціуму, який асоціювався у свідомості молоді з придушенням особистості, позбавленням її можливостей для саморозвитку. «Як образно писали журналісти в ті часи, юні паростки, піднявшись на гребні «руху шестидесятих», озирнулася навкруги і не побачила нічого, крім пустелі міст, в яких всякий рух душі зводився до страху втратити розкішне життя біля телевізора з кондиціонером» [5, с. 30].

На жаль, сучасне суспільство не дістало для себе уроків з вищеприданого конфлікту поколінь. Воно, навпаки, ще більш загострило проблему співіснування поколінь через сприяння дорослішанню дітей. Пропаганда насилля, розпусти, нетерпимості до інших націй та релігійних конфесій, а також значне поширення наркотичних речовин призвели до зростання агресії серед дітей. Про це свідчать результати досліджень, проведених психологами Московського Педагогічного Університету. «До кримінально-караних діянь залучається чимдалі більше дітей і підлітків. Професійні вбивці з числа неповнолітніх, що отримують «гонорар» за кожний влучний постріл, банди, які складаються з дівчат, що діють з загостреною жорстокістю, — це не плід запаленої фантазії, а факти міліцейської хроніки» [12, с. 24]. За останні роки дитяча злочинність стала глобальною проблемою людства¹.

Один техаський законодавець пропонує вирішити дану проблему через запровадження смертної кари, починаючи з 11 років [11, с. 34]. Аналізуючи дану думку, доречно навести дані про вік, з якого настає кримінальна відповідальність. В різних країнах він різний: «...в Англії — 8 років, у Греції, Франції — 13 років, у ФРН — 14 років, у Швеції — 15 років, в Єгипті, Лівані, Іраку — 7 років, в Ізраїлі — 9 років» [6, с. 10]. Схоже на те, що в американському суспільстві розвиваються межі між дитинством та зрілістю. З одного боку, Америка закохана в дітей і захоплюється піклуванням про них, з другого — вона аж ніяк не турбується про

¹ Але слід зазначити, що найбільш потерпають від дитячої злочинності країни, що розвиваються, а також Росія і США.

збереження дитинства, яке є не лише біологічною, а й культурною конструкцією.

Як видно з вищенаведених матеріалів, сучасне суспільство замість того щоб поліпшити становище дітей та молоді, навпаки спричинило загострення молодіжної проблеми у світі. Абсолютне нехтування багатьма країнами норм міжнародного законодавства призвело до того, що тепер саме існування людського суспільства знаходиться під питанням. З однієї сторони розбещуючи, а з іншої — пригноблюючи дітей та молодь, суспільство породило собі низку складних проблем, що руйнують його цілісність. І якщо подібну ситуацію не змінити, то вже в недалекому майбутньому суспільство перестане ефективно функціонувати, що знаменуватиме собою загибель людської цивілізації. Тому молодіжні проблеми потребують першочергового вирішення. Окремі проблеми, такі, як проблема недогодованості та сексуальної експлуатації дітей можна подолати лише шляхом співробітництва між місцевими властями, неурядовими організаціями, урядами і міжнародними установами. Розв'язання інших проблем залежить від ефективності реалізації молодіжної політики в різних країнах. Зразковою моделлю молодіжної політики можна вважати заходи, що проводяться зараз у Швеції. Вони базуються на пріоритеті молоді в різних галузях державної діяльності. Від 1986 року у Швеції існує посада міністра молоді, який відповідає за державну підтримку молодіжних організацій, за організацію відпочинку молоді тощо. Міністрові підпорядкована Рада у справах молоді, до якої належать 18 штатних працівників, що забезпечує координацію діяльності різних міністерств на стадії вироблення і прийняття рішень, що стосуються молоді. Міністр молоді має навіть право зупинити прийняття будь-якого рішення уряду, якщо воно не відповідає принципам та завданням молодіжної політики. Таким чином молоді надається можливість самій «робити» політику; вирішення таких проблем молодіжного середовища, як злочинність, алкоголізм, наркоманія; постійний діалог держави з молоддю.

У Швеції розроблено цікавий механізм вирішення молодіжних проблем. «В країні існує закон про пільги на житло для молоді віком до 26 років, які залежать від розміру отримуваної молодими зарплати. Будуються спеціальні будинки для молоді, де квартири дещо дешевше, ніж у звичайних будинках.» «Шведська модель» передбачає виплату кожній дитині віком до 16 років 5820 крон щорічно (тобто 70 американських доларів на місяць). Якщо батьки дитини безробітні, їй виплачується певна фінансова допо-

мога. Всі студенти отримують щомісячну стипендію близько 500 доларів США» [9, с. 66].

Така молодіжна політика призвела до того, що зараз Швеція у світі за рівнем дитячої злочинності займає одне з останніх місць. Це і є доказом її ефективності у процесі ліквідації молодіжних проблем.

Література

1. Конвенция о правах ребёнка // Додаток до журналу «Адвокат». — 1998. — № 3. — С. 1—24.
2. Положение детей в мире, 1998 г. Доклад Директора-исполнителя Детского фонда Организации Объединённых Наций. — К.: Беллами. — 143 с.
3. Зарубежные молодёжные организации: Справочник / Сост. В.И. Камышанов, М.О. Литовская. — М.: Мол. гвардия, 1989. — 492 с.
4. Словник іншомовних слів / За ред. акад. АН УРСР О.С. Мельничука. — К.: Гол. ред. УРЕ, 1985. — 968 с.
5. *Запесоцкий А.С., Файн А.П.* Эта непонятная молодёжь...: Проблемы неформальных молодёжных объединений. — М.: Профиздат, 1990. — 224 с.
6. Фатальна вечірка. Кримінальний кодекс України неповнолітнім. — К.: Інститут громадянського суспільства, 1999. — 40 с.
7. *Волошина В.* Будь верен Богу ! // Московские новости. — 1998. — 31 мая — 7 июня. — № 21. — С. 34.
8. *Волошина В.* Выбирающие чёрное // Московские новости. — 1999. — № 23. — 22—28 июня. — С. 14.
9. *Галушко О.* Молодіжна політика сучасної Швеції — приклад для України // Молода нація. — 1996. — № 3. — С. 65—67.
10. *Касаткин Д.* Защита прав детей // Азия и Африка сегодня. — 1999. — № 5. — С. 8—9.
11. *Радьшевский Д.* От унисекса к унивозрасту // Московские новости. — 1998. — № 21. — 31 мая—7 июня. — С. 34.
12. *Шерматова С.* Рецепты для бедных и богатых родителей // Московские новости. — 1998. — № 20. — 24—31 мая. — С. 24.

О. В. Токтарова (ф-т обліково-економічний, V курс)

ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

В українській формі №2 «Звіт про фінансові результати» існує ціла низка нюансів, які потребують коригування, оскільки сучасний стан подання інформації суперечить принципу повного висвітлення. Як результат маємо недовіру до наведеної інформації та її недостатність для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Недостатню методологічну обґрунтованість облікового забезпечення формування фінансових результатів засвідчує вже формулювання терміна в П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: «Звіт про фінансові результати — звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства». По-перше, якщо з цього визначення вилучити категорії «доходи», «витрати», то вийде тавтологія «Звіт про фінансові результати — звіт про... фінансові результати діяльності підприємства». До того ж, відсутнє визначення самого поняття «фінансовий результат», в ПСБО 1 наведено лише визначення поняття «фінансова звітність», (яке, до того ж, повністю дублює аналогічне визначення, надане в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»). В документі, який мав би бути методологічною основою всієї системи звітності, це неприпустимо.

Елементи звіту, які застосовуються у Звіті про фінансові результати часто не узгоджені з визначеннями понять, які наведені у положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

Наприклад, у рядку 010 «Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» згідно з ПСБО 3 «Звіт про фінансові результати» наводиться загальний доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків. Але згідно з П(С)БО 15 «Дохід» не визнаються доходами такі надходження від інших осіб: сума ПДВ, акцизів, інших податків та обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету і позабюджетних фондів. До того ж маємо визначення поняття «доходи», яке наведене в ПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та продубльоване в ПСБО 3 «Звіт про фінансові результати», яке розуміє під доходами збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу. Податок на дода-

ну вартість, акцизний збір не є економічними вигодами і не зумовлюють зростання власного капіталу, а значить їх не можна визнавати доходами і не слід відображати на рахунках класу 7 та у рядку 010 Звіту про фінансові результати. Вагомим аргументом на користь того, щоб відображати в Звіті про фінансові результати доходи від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без ПДВ є те, що без цього податку відображаються доходи від неопераційної діяльності. Крім того, в чинній формі №2 у рядку 035 відображається чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Разом з тим визначення поняття «чистий дохід» не має в жодному з П(С)БО. Аналогічна ситуація і з поняттям «виручка».

Отже, виходячи з усього вищенаведеного, доцільно в Звіті про фінансові результати відображати у рядку 010 показник «Доход від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», а ті показники, які в чинній формі №2 відображаються у рядках 010-025 (включно) довідково наводити в Примітках до фінансової звітності.

Щодо відображення доходів та витрат від неопераційної діяльності. По-перше, з метою забезпечення наочності інформації, що надається, зручності складання звіту, а також використання його показників для аналізу, доцільним було б послідовне відображення доходів та витрат, згрупованих за видами діяльності, замість того, щоб показувати спочатку доходи, а потім витрати, як це передбачає чинна форма Звіту про фінансові результати. По-друге, відсутність показників, що відображають фінансовий результат від видів неопераційної діяльності унеможливує одержання інформації щодо того, який прибуток (збиток) має підприємство в результаті здійснення певного виду діяльності без додаткових розрахунків, що уповільнює обробку інформації в цілях економічного аналізу.

По-третє. В П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» маємо чітке визначення поняття «інвестиційна діяльність», що є придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. В Звіті про фінансові результати доходи та витрати від інвестиційної діяльності відображаються у складі доходів та витрат від участі в капіталі та доходів та витрат від іншої діяльності. Тому слід виділити зі складу доходів та витрат від іншої діяльності доходи та витрати від іншої інвестиційної діяльності. Існує думка щодо об'єднання доходів та витрат від участі в капіталі та доходів та витрат від іншої інвестиційної діяльності,

але так робити не доцільно, оскільки певне коло користувачів може цікавити, яка частка інвестицій підприємства обліковується за методом участі в капіталі. До того ж, будь-яка деталізація показників звітності завжди в інтересах користувача.

В основу удосконалення методології Звіту про фінансові результати покладено структурування, яка відповідає потребам користувачів і дасть можливість забезпечити відповідний рівень релевантності даних звітності для управлінських рішень, а це значно розширить її можливості у фінансовому аналізі та фінансовому менеджменті.

Література

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність: Закон України від 16.07.99 №996 // Все про бухгалтерський облік. — 2003. — №7. — С.2.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 від 31.03.99 № 87 // Все про бухгалтерський облік. — 2005. — № 13. — С. 2.
3. Звіт про фінансові результати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 від 31.03.99. № 87 // Все про бухгалтерський облік. — 2005. — № 13. — С. 10.
4. Нематеріальні активи: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 від 18.11.99. № 242 // Все про бухгалтерський облік. — 2005. — №13. — С. 10.
5. Дохід: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 від 29.11.99 № 290 // Все про бухгалтерський облік. — 2005. — №13. — С.52.
6. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 від 31.12.99 № 318 // Все про бухгалтерський облік. — 2005. — №13. — С.54.
7. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. — 5-е вид., доп. і перероб. — Житомир: ПП «Рута», 2003. — 726 с.
8. *Голов С.* Гармонізація фінансової звітності відповідно до плану дій «Україна — ЄС» // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — №4. — С. 7.
9. *Василик О.О.* Відображення сум ПДВ у фінансовій звітності // Фінанси України. — 2001. — № 6. — С. 103.
10. *Лишиленко О.* Напрями вдосконалення обліку та аудиту фінансових результатів // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — №6. — С. 16.
11. *Пархоменко В.* Фінансова звітність про прибуток на акцію // Праця і зарплата. — 2001. — № 35(279). — С. 8.

12. *Проданчук М.А.* Удосконалення форми Звіту про фінансові результати // Економіка АПК. — 2004. — № 8. — С. 99—103.

13. *Хомин П.* Облікове забезпечення звітності про фінансові результати має бути методологічно обґрунтованим // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 6. — С. 9.

П. П. Трухан (юридичний ф-т, IV курс)

РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ ЗМІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Взявши курс на демократизацію суспільства, Україна обрала шлях до демократизації засобів масової інформації. Що передбачає свободу слова, плюралізм висвітлення думок та заборону будь-якої цензури. Відповідно ст. 12 Закону України «Про телебачення і радіомовлення» та Закону України «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні» телерадіоорганізації та друковані ЗМІ можуть створюватися фізичними та юридичними особами, органами державної влади та органами місцевого самоврядування. За офіційною статистикою Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, із загальної кількості періодичних видань станом на 2002 рік державні становили 9%. Всього нараховувалось 744 телерадіокомпаній: 27 державних, 260 комунальних та 370 приватних (колективних), приватних, які належать фізичним особам — 87. За останні 5 років пропорційне відношення державних та приватних ЗМІ практично не змінилося [2]. Перспектива інтеграції нашої держави у світовий інформаційний простір, міжнародний ринок інформаційних товарів і послуг відповідно до Закону України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» вимагають активної національно-правової імплементації міжнародно-правових стандартів в інформаційній галузі у відповідне внутрішнє законодавство. Європейський вибір України потребує від неї приведення законодавства у відповідність до норм та принципів Європейського Союзу [3].

Згідно з пунктом 12.4 резолюції Парламентської Асамблеї Ради Європи «Про виконання обов'язків та зобов'язань Україною» від 2005р. Україні рекомендовано роздержавити ЗМІ, тобто перетворити державні телерадіокомпанії на канали суспільного мовлення згідно з відповідними стандартами Ради Європи. З метою забезпечення належного виконання даних обов'язків та зо-

бов'язань Указом Президента України від 20 січня 2006 р. було затверджено План заходів із виконання обов'язків та зобов'язань. Зокрема, що стосується друкованих ЗМІ, то нині Міністерству юстиції України доручено здійснити розробку проекту Закону України «Про реформування державних та комунальних друкованих засобів масової інформації».

Проте, слід зазначити, що під час реалізації проекту роздержавлення ЗМІ постає ряд проблем. Однією з них є загроза що приватизація ЗМІ не зробить їх більш плюралістичними та демократичними. Оскільки приватизовані телерадіокомпанії та друковані засоби масової інформації стануть залежними та повністю підконтрольними новим власникам [5].

Крім того, є небезпека, що закон про роздержавлення буде виписаний так, як це вигідно майбутньому власникові, а не державі та колективним ЗМІ. Одним із виходів з цієї ситуації є прозоре обговорення законопроекту щодо приватизації ЗМІ на відкритих конференціях за участю компетентних іноземних представників та представників від Національної спілки мас-медіа тощо. Зокрема, деякі питання були предметом обговорення на зустрічах круглого столу та конференціях. Також можливим рішенням цієї проблеми на думку деяких науковців може стати тимчасовий мораторій на роздержавлення обласних державних телерадіокомпаній. Роздержавлення слід розпочинати з менших ЗМІ та проводити його вибірково.

Наступною проблемою може стати так звана мовна. Відомо, що державні та комунальні ЗМІ є ледве не єдиними україномовними засобами інформації в регіонах. Станом на 2004 р. російськомовних друкованих ЗМІ налічувалось майже 60% від загальної кількості. І така тенденція зростання частки російськомовних видань зберігається і по нині [4].

З метою всебічного задоволення потреб суспільства в оперативній інформації, забезпечення плюралістичного характеру мовлення, зважаючи на національні традиції, морально-етичні принципи українського народу, ще у 1997 р. було прийнято Закон України «Про систему Суспільного телебачення і радіомовлення України». Проте, не зважаючи на закон, дана система так і не була створена. У 2005 р. було розроблено проект Закону про внесення змін та доповнень до Закону України «Про систему Суспільного телебачення і радіомовлення України». Запропонований законопроект передбачає законодавче врегулювання проблем розвитку провідних державних мовників України шляхом їх реорганізації та осуспільнення, в інтересах усіх верств суспільства, із запровадженням публічних, демократичних схем управління ними, що унеможливлять маніпуляції

громадською думкою за вказівками «зверху». Запропонований законопроект ґрунтується на вже діючому Законі «Про систему Суспільного телебачення і радіомовлення України» [1]. Суспільне телебачення, радіомовлення та преса в Україні повинні замінити державне і працювати на суспільство, а не на владу.

Незважаючи на проблеми, з яким зіткнулася Україна в процесі реалізації програми роздержавлення ЗМІ, існує ряд позитивних зрушень: по-перше, відбувається процес приведення національного законодавства у відповідність до норм, стандартів та принципів законодавства Європейського Співтовариства, по-друге, створюються умови для забезпечення плюралізму у висвітленні ЗМІ процесів та подій, що відбуваються в Україні та за її межами, по-третє, приватизація є не тільки шляхом до незалежності ЗМІ, а й до комерційного успіху.

Література

1. Проект Закону України про внесення змін та доповнень до Закону України «Про систему Суспільного телебачення і радіомовлення України» реєстраційний № 7539. — <http://rada.gov.ua>

2. Щорічна доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини за 2002 р. — <http://www.ombudsman.kiev.ua>

3. *Красноступ Г.* Організаційно-правове забезпечення створення системи суспільного телебачення і радіомовлення України // *Право України*. — 2006. — № 12. — С. 73—75.

4. *Ляшко Д.* Як приватизуватимуть комунальні друковані ЗМІ? // *Телекритика* від 20.06.2006. — <http://www.telekritika.kiev.ua/>

5. *Лосев І.* Що принесуть нам роздержавлені ЗМІ? // *Онлайн газета «Обозреватель»*. — <http://kiyany.obozrevatel.com/>

Ю. Б. Тулакшина (ф-т міжнародної економіки, I курс)

МАНІПУЛЯЦІЯ, ЇЇ ВПЛИВ НА СВІДОМІСТЬ ТА СПОСОБИ ЗАХИСТУ ВІД НЕЇ

Ми живемо в епоху нового рівня війн, метою яких стає не фізичне знищення, а духовне і моральне підкорення цілих народів. Руїнування і культурних особливостей і духовних основ, заміна адекватного світосприйняття й тверезого глузду на ілюзорне, міфологічне світосприйняття, існування особистості як об'єкту прагматичного впливу, її розчинення у віртуальному натовпі як вияву масової культури — ці негативні явища постійно супрово-

джують наше життя в умовах загальноцивілізаційної кризи. Йде тотальна маніпуляція індивідуальною й суспільною свідомістю, спотворення бажань, прагнень, а за тим і поведінки людей.

Серед молоді зростає відсоток асоціальної поведінки, зумовлений маніпулятивними впливами. Конструктивні цілі замінюються деструктивним способом існування заради досягнення чужих примарних, міфологічних, а почасти й реакційних цілей. Справа захисту від маніпуляції йде повільно, але якщо молодим людям не допомогти усвідомити небезпеку, то стихійні механізми психологічного захисту не впораються з таким натиском.

Термін «маніпуляція» має коренем латинське слово *manus* — рука (*manipulus* — жменя, від *manus* й *ple* — наповнювати). В контексті теорії комунікації «маніпуляція» — спритне поводження з людьми як з об'єктами, речами. Можна виділити головні, родові ознаки маніпуляції. По-перше, це — вид духовного, психологічного впливу, що здійснюється шляхом комунікації (на відміну від фізичного насильства).

По-друге, маніпуляція — це прихований вплив, факт якого не повинен бути поміченим об'єктом маніпуляції. Як зауважує Г. Шиллер, «для досягнення успіху маніпуляція повинна залишатися непомітною. Успіх маніпуляції гарантований, коли маніпульований вірить, що все, що робиться є природним й неминучим».

По-третє, маніпуляція — це вплив, що вимагає значної майстерності й знань. До розробки маніпулятивної акції залучаються фахівці, використовуються спеціальні знання з теорії комунікації, психології спілкування, соціології спілкування, логіки ведення дискусій тощо. Позаяк маніпуляція суспільною свідомістю (а разом з тим і поведінкою окремої особи) стала технологією, з'явилися професіонали, що виконують замовлення певних соціальних інститутів (політичних, релігійних тощо). Існує система підготовки кадрів, наукові установи, наукова й науково-популярна література з питань організації маніпулятивних програм.

Спеціалісти з проблем комунікації зазначають, що до людей, свідомістю яких маніпулюють, відносяться не як до особистостей, а як до особливого роду речей — об'єктів. Маніпуляція — це частина технології влади, а не вплив на поведінку друга або партнера. Як вже було сказано, маніпуляція — це взаємодія. Отже, остаточний результат залежить не стільки від сили маніпулятивного впливу, скільки від соціокультурних особливостей людини, щодо якої маніпуляція застосовується.

Головна умова «успішної» маніпуляції полягає в тому, що в більшості випадків особа не бажає витратити ні щиросердечних і розумових сил, ні часу на те, щоб просто засумніватися в повідомленнях. Це відбувається тому, що пасивно зануритися в потік інформації набагато легше, ніж критично переосмислити кожен інформативний сигнал. Маніпуляція не тільки спонукає людину до дії або вчинку, вона змушує її хотіти це зробити власноруч. Жертвою маніпуляції людина стає лише в тому випадку, якщо вона виступає як її співавтор, співучасник, тобто людина під впливом отриманих сигналів перебудовує свої погляди, думки, настрої, цілі й починає діяти за новою програмою. Маніпуляція — це не насильство, а спокуса. О. І. Герцен дивувався тому, що в керуванні іншою людиною логіка має набагато менше значення, ніж власні переконання особистості. Маніпуляція — це насамперед психологічний вплив, що відбувається приховано без урахування інтересів особи, а отже, на шкоду тим особам, на яких він спрямований. Найпростішим прикладом цьому може слугувати реклама.

Отже, мета суб'єкта маніпуляції — дати такі знаки і контекст, щоб наше уявлення про дійсність було перекручено в бажаному для маніпулятора напрямку. Це зрештою створить деструктивний вплив і на діяльність і вчинки особи, яка буде впевнена, що реалізує їх у повній відповідності з власними бажаннями. Основними методами маніпуляції свідомістю є повторення, вилучення інформації з контексту, активізація стереотипів, звернення до низьких інстинктів тощо.

Запорукою вдалого протистояння маніпуляції є виховання у молодих людей вміння мислити критично (самокритично), застосовувати методи логічного мислення в доведенні і спростуванні істинності отриманої інформації. Все це в поєднанні з високим рівнем розвитку культури особистості, соціальним захистом з боку державних інститутів надасть значних можливостей у подоланні деструктивних маніпулятивних впливів.

Література

1. Политология: Энциклопедический словарь / Общ. ред. и сост. Ю.И. Аверьянов. — М., 1993. — С. 162—163.
2. Всемирная энциклопедия: Философия / Главн. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов. — М.: АСТ; Мн.: Харвест, Современный литератор, 2001. — С. 615.

В. О. Тукало (ф-т інформаційних систем і технологій, III курс)

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ГРУПИ

У процесі дослідження нами було проаналізовано важливість інформаційного забезпечення для успішного управління діяльністю групи на прикладі академічної групи ВНЗ. Для цього було проведено анкетування за двома розробленими формами анкет, в якому взяли участь 59 студентів III курсу спеціальностей 6102, 6110 та 6404.

За результатами анкетування було виявлено, що якість інформаційного забезпечення чинить значний вплив на результати навчання студентів (рис. 1), що підтверджує актуальність дослідження, особливо враховуючи те, що майже 53% інформації стосовно процесу навчання студенти отримують саме від старости чи його заступника (рис. 2).



Рис. 1 Основні фактори впливу на результати навчання студентів (%)

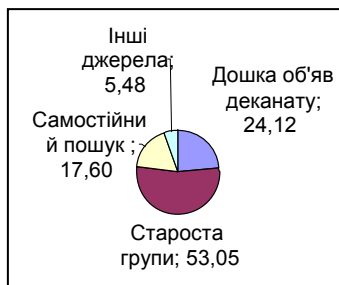


Рис. 2 Основні джерела отримання студентами інформації (%)

Інформаційні процеси між верхівкою та рештою групи поділяються на процеси керування групою і процеси звичайного спілкування. Саме ці типи процесів є чи не найважливішими в даній темі, оскільки встановлення ефективних механізмів передачі ін-

формації на даному рівні забезпечує найбільший ефект у досягненні цілей.

Говорячи про інформаційні процеси всередині верхівки групи, особливу увагу слід приділяти міжособистісним стосункам старости, заступника старости і профорга, розподілу повноважень між ними, а також наявності та міцності інформаційного каналу з групою окремо кожного. Часто виявляється психологічна несумісність цих трьох осіб та виникнення конфліктів між ними. Такі процеси носять деструктивний характер, знижуючи ефективність роботи керівництва групи. Ключем до розв'язання подібних проблем може слугувати пошук компромісної кандидатури заступника старости, що зміг би зосередитись на інформаційній роботі всередині групи.

Інформаційні процеси між групою і університетом можна розглядати з різних позицій, в залежності від того, що саме є «університетом» в уявленні студентів. Результати проведеного дослідження показали, що стійкі асоціації зі словом «університет» у студентів викликають два поняття — це викладачі та деканат (рис. 3). Якщо розглядати інформаційні процеси між групою та викладачами, то найперше слід звернути увагу на спосіб донесення інформації самими викладачами, манеру їх спілкування, поведінки та ставлення до студентів.

За підсумками дослідження, на результати навчання діяльність деканату впливає на 11,09% (рис 1). У той же час, за сумарним показником, інформація, яка надається деканатом як безпосередньо на вимогу студента, так і через дошку об'яв, складає 41,72% всієї інформації, необхідної студенту (рис. 2).

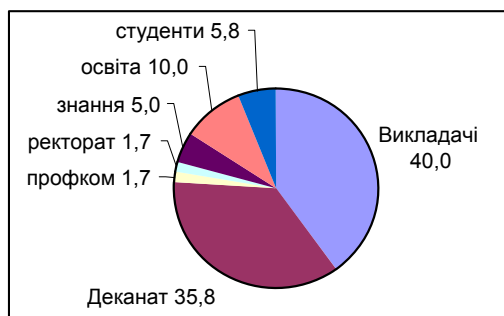


Рис. 3 Асоціації з поняттям «Університет»

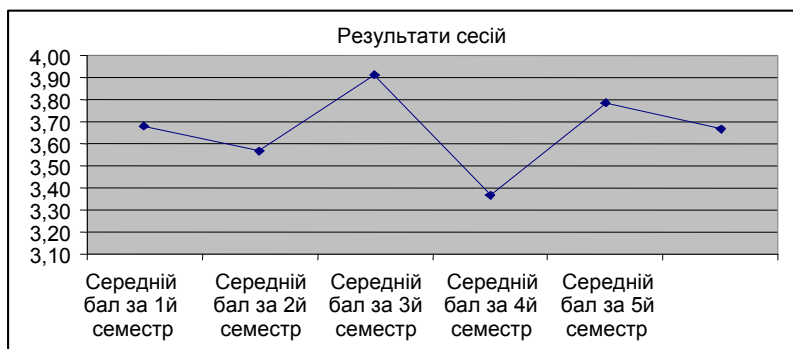


Рис. 4 Прогнозування результату сесії 6-го семестру для академічної групи № 3 спец. 6102 III курсу

Варто виділити систему безпосереднього контакту та систему посередництва, що передбачає використання старости. Можна припустити, що другий варіант є кращим, оскільки студенти звикли отримувати інформацію саме через керівництво групи (53,05%); крім того, староста, зазвичай, має більш стійкий до «шуму» канал інформаційного зв'язку зі студентами своєї групи.

У процесі навчання члени різних груп знаходять контакти поза межами власної групи. Чутки є невід'ємним елементом системи комунікацій будь-якої організації. Встановлено, що середній ступінь міри впливу чуток на прийняття рішень студентами — 31,9% (рис. 6), що неможливо не враховувати при конструюванні каналів передачі інформації між групами.

Проведений аналіз інформаційних процесів всередині групи та між групою і зовнішнім середовищем дозволяє вказати на основні проблеми, що можуть виникнути в процесі діяльності академічної групи, а також допомогти у їх вирішенні.



Рис. 5. Розподіл комунікацій всередині університету

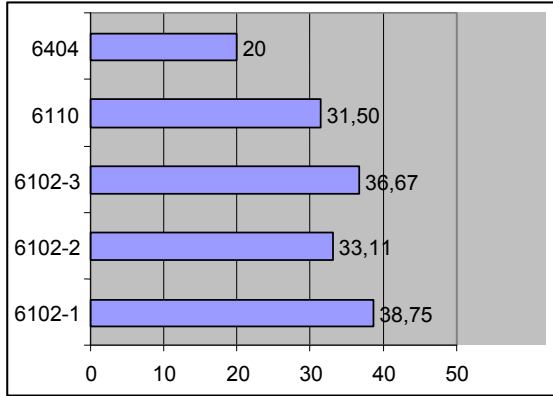


Рис. 6. Міра впливу чуток на прийняття рішень студентами

На основі даних про успішність студентів за попередні 5 семестрів, було складено прогноз на 6-й семестр, без врахування результатів дослідження. Наприкінці навчального року буде зроблено порівняння з фактичними результатами навчання, що дозволить оцінити доцільність подальшого впровадження результатів навчання.

Перспективними напрямками подальших досліджень є виявлення оптимальної схеми взаємодії між деканатом та групами, та можливе вдосконалення організаційної структури управління діяльністю групи з урахуванням фактично делегованих повноважень та розподілу обов'язків.

Література

1. *Гріфін Р., Яцура В.* Основи менеджменту: Підручник. — Львів: БаК, 2001. — С. 426—459.
2. *Робінс С.П., Де Ченцо Д.А.* Основи менеджменту: Пер. з англ. — А. Олійник та ін. — К.: Основи, 2002. — С. 472—491.
3. *Кредісов А. І., Панченко Є. Г., Кредісов В. А.* Менеджмент для керівників. — К.: Знання, 1999.

ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Найактуальнішим і найбільш резонансним у процесі прийняття бюджету на 2007 рік є питання про ВЕЗ і ТПР. Сьогодні наша держава стрімко втрачає природні конкурентні переваги, а економіка вимагає значних капіталовкладень (за оцінками експертів — на рівні 500 млрд дол.). Єдиним виходом для України в даних умовах є визначення точок економічного зростання і цілеспрямоване фінансування саме в них. Так, наприклад, створення в регіонах із скрутним соціально-економічним становищем зон пріоритетного розвитку є, по суті, єдиним інструментом їх виживання. Мета створення таких зон — залучення іноземних інвестицій, організація нових робочих місць, впровадження у виробництво прогресивних технологій, нарощування виробництва товарів на експорт і для потреб внутрішнього ринку, розвиток ринкової інфраструктури, тобто все те, що сприятиме прискореному розвитку економічного регіону і стимулюватиме процес зростання національної економіки.

На сьогодні Україна має гіркий досвід створення ВЕЗ. Сальдо вдалих і невдалих інноваційних спроб в державі від'ємне. Однак це не означає, що спроби треба залишити назавжди.

Бути чи не бути українським ВЕЗ? Щодо цього питання існує багато точок зору. Позиція «проти» базується на таких аргументах. Результати діяльності територій зі спеціальним режимом оподаткування виявилися неоднорідними і не завжди виправдали очікування. За весь період діяльності ВЕЗ та ТПР передбачалося залучити більше 17,1 млрд дол. інвестицій (фактично отримано 2,1 млрд, або 12,2% від запланованого) та створити 387,4 тис. нових і зберегти існуючих робочих місць (фактично 137,7 тис. або 35,5% від запланованого).

Прибічники ВЕЗ, навпаки, стверджують, що зони позитивно впливають на економіку і інвестиційний клімат. За даними Інституту регіональних досліджень НАН України, станом на 01.01.2005 року з початку функціонування ВЕЗ та ТПР затверджено 768 інвестиційних проектів, у тому числі 556 на ТПР, у СЕЗ — 212, загальна вартість яких складає 6,67 млрд дол. В період 2000—2004 рр. зростання інвестицій випереджало зростання ВВП у се-

редньому у 2,5 разу. У 2005, з відміною ВЕЗ, це співвідношення знизилося до 0,7.

То що ж насправді таке ВЕЗ — абсолютне економічне зло чи українське економічне диво? Ні те, ні інше. Деякі дослідники вбачають в економічних зонах лише інструмент тіньової економіки, контрабанди і відмивання грошей. Дійсно, ВЕЗ в Україні в їх нинішньому вигляді мають серйозні системні недоліки. Але це не означає, що їх треба заборонити, навпаки, їх потрібно впроваджувати та вдосконалювати як випробуваний світовою практикою інструмент селективного стимулювання ділової і економічної активності.

Спробуємо з'ясувати, що потрібно зробити для оптимізації діяльності ВЕЗ.

Перш за все, впорядкування і вдосконалення потребує законодавча база ВЕЗ і ТПР. Закон «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних економічних зон», прийнятий у 1992 році, визначає лише загальні принципи їх роботи і не задає критерії їх ефективності. А закону про ТПР взагалі не існує. ТПР, які по визначенню повинні залучати інвестиції у депресивні регіони, не отримали законодавчо визначених критеріїв. Тому статус ТПР можуть отримати всі бажаючі за інвестицію у 250000\$.

По-друге, політика держава відносно ВЕЗ повинна бути стабільною, передбачуваною і послідовною. Лише третина інвестицій у ВЕЗ і ТПР станом на 1 січня 2005 року були іноземними. Низька активність іноземних інвесторів пояснюється нестабільністю умов ведення бізнесу в Україні у цілому і у спецзонах окремо. Наприклад у 1999 році було введено мораторій на створення нових ВЕЗ і ТПР, а пізніше — і на нові інвестпроекти в межах існуючих зон. Такі законодавчі кульбіти роблять неможливим для інвесторів отримання прибутку не лише в довгостроковому, але й у короткостроковому періоді.

Ще один аргумент. Результати дослідження Ради по вивченню виробничих сил України показали, що будь-які трансферти по розвитку зональних створень взагалі не здійснювалися. Це і є однією з причин низької ефективності ВЕЗ. Наприклад, Китай зміг залучити інвесторів лише після виконання великої програми будівництва по створенню у своїх ВЕЗ найсучаснішої інфраструктури: дороги, зв'язок, готелі. До 80% всіх витрат здійснено з бюджету країни, а іноземні інвестиції надійшли у ВЕЗ лише після створення необхідних для ведення бізнесу умов. Україна же, по суті, покинула ВЕЗ на призволяще, не здійснивши необхідного контролю за реалізацією проектів. І це стало приводом стверджу-

вати, що нам ВЕЗ не потрібні. Лише у 3% проектів, котрі реалізувалися в ВЕЗ і ТПР, були виконані усі інвестиційні зобов'язання.

По-третє, діяльність ВЕЗ повинна підлягати постійному, жорсткому контролю і моніторингу. До функціонування ВЕЗ і ТПР треба підходити відповідально, з урахуванням ефективності реалізації конкретних інвестиційних проектів. На сьогодні, зафіксована суттєва нерівномірність результатів між окремими ВЕЗ і ТПР. Так, у ВЕЗ «Порт Крим» було залучено інвестицій на рівні 0,2% від очікуваного і організовано робочих місць 0,3% від очікуваного; В ВЕЗ «Донецьк» — 1,2% і 3,2% відповідно. Разом з тим, наприклад, для ВЕЗ «Яворов» ці показники складають 23,7% і 102,4% відповідно; для ВЕЗ «Порто-Франко» — 24,8% і 160,8% від запланованого.

Оптимально об'єднати контролюючу і стимулюючу роль держави в економіці можна шляхом введення промислових парків, котрі будуть організовані не по територіальному, а по функціональному принципу. Метою діяльності промпарків повинна стати модернізація існуючих і створення нових виробництв. Стимулюючим механізмом в рамках промислових парків повинно стати надання пільг не територіям, а під реалізацію конкретних проектів. Це зробить діяльність промпарків одночасно ефективною, прозорою та доступною для державного контролю і незалежного аудиту на будь-якій стадії.

ВЕЗ, ТПР, технопарки — це не моральні категорії в політиці, а конкретні інструменти економічного зростання. Існування їх у світі позитивно впливає на розвиток економіки і передбачається збільшення їх кількості. При функціонуванні ВЕЗ в Україні дисбаланс між розвитком регіонів зменшуватиметься, але як і будь-який інший інструмент, ВЕЗ потребують певної майстерності гри.

Література

1. Закон України про загальні засади створення і функціонування спеціальних економічних зон від 13 жовтня 1992 р. № 2673-ХІІ.
2. *Літвінчук І.А.* Правове становище офшорних і вільних економічних зон: Науково-практичний посібник. — К.: Видавець Фурса С.Я., 2006.
3. *Сігуа Г.* Стан та перспективи розвитку економічних зон в деяких країнах з перехідною економікою // Зовнішня торгівля. — 2000, 2001. — №4, 1. — С. 58—62.
4. Українська правда «Що рік прийдешній ВЕЗ готує?» від 17.09.2006

Л. С. Тютюкіна (кредитно-економічний ф-т, I курс)

ДЕСТРУКТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ АДАПТАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ СТУДЕНТІВ У НАВЧАННІ

Нещодавно Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, як і більшість провідних ВНЗ України, приєднався до Болонської співдружності. Головною метою Болонського процесу є побудування до 2010 року загальноєвропейського простору вищої освіти. Серед головних цілей є такі, як підвищення якості освітніх послуг та набуття європейською освітою незаперечливих конкурентних переваг. Однак останнім часом на шляху до якісної освіти стали розвиватись певні деструктивні тенденції студентів у навчанні, які набули масштабного характеру. Серед них — масове користування шпаргалками.

Що ж примушує студентів писати «шпори» й користуватися ними? Невже це — небажання вчитись чи лінь? Навряд чи. Навіть ті, хто гарно вчиться, досить часто пише «шпори». За результатами соціальних опитувань «шпори» регулярно готували 98% опитаних. При цьому майже половина з них рідко ними користувалися під час іспиту. В чому причина? Щоб відповісти на це питання, треба звернутись до психології.

Звісно, іспит для кожного студента — це певний стрес. Як би гарно ти не знав матеріал, ти все одно будеш невпевненим (рідко зустрічаються люди, які впевнені у своїх знаннях на 100%). Тут можна застосувати такий вираз — «все знати неможливо». І це правда. Завжди є таке, що людина знає гірше, або навіть якщо знає, може забути. Тому для того, щоб заспокоїти і себе, і додати впевненості, студенти пишуть і вигадують нові види «шпор».

Якщо провести опитування студентів, то більшість вказує на те, що шпаргалка є допомогою, тому що при її наявності вони почувають себе більш впевнено.

Отже, розглядаючи це питання, необхідно звернути увагу на той факт, що більшість наших студентів не впевнені у собі та своїх силах. Вони не вірять, що на щось здатні без шпаргалок. Можливо, головна причина користування шпаргалкою полягає в

низькій самооцінці? А це вже проблема, якої самотійно людина майже не може позбутися. Тут вже потрібна допомога психологів. Низька самооцінка є значною перешкодою на шляху становлення особистості, досягненню впевненості у силах. Якщо людина завжди сподівається на допомогу чогось стороннього, у даному випадку на допомогу шпаргалки, то у подальшому житті вона буде сподіватися і поклатися на інших, і ніколи не стане самотійною у своїх діях, вчинках, рішеннях.

Щоб краще зрозуміти суть даної проблеми, нами було проведено соціологічне дослідження шляхом анкетування студентів КНЕУ. Серед основних причин використання шпаргалок наші студенти назвали такі: 16% вважають, що це лінощі, 10,7% — погана пам'ять, 32% — тривожність, 27% — велике навантаження різними предметами, 3,6% — особистісні проблеми, 1,8% — складні стосунки з викладачами, 3,6% студентів користуються шпаргалками внаслідок низької мотивованості до навчальної діяльності, 5,3% студентів причиною назвали високі вимоги до процесу навчання. При цьому слід відзначити, що такий запропонований варіант, як невміння вчитися систематично, не був зазначений жодним зі студентів. Слід також вказати, що 80% студентів, які причинами використання шпаргалок вказали такі, як «велике навантаження різними предметами» та «високі вимоги до процесу навчання», на загальному рівні навчаються добре.

Тому другою причиною розповсюдження деструктивних тенденцій адаптаційного процесу студентів у навчанні, на мою думку, є недосконалість нашої системи освіти. Зміни, які відбулися в ній з переходом на Болонську систему, виявили всі недоліки, показали, що наше студентство і суспільство, взагалі, ще не повністю готові до цих змін.

Мабуть, шпаргалки будуть існувати вічно, доти, доки на Землі залишиться хоч один студент. І вдосконалення цього винаходу людства буде продовжуватись ще дуже довго. Однак сучасне суспільство більше цінить саме якісну освіту. На Заході вважається непристойним і принизливим списування. У нашій системі освіти студентство до такого ще не дійшло...

Безумовно, повністю викоренити з освіти цю «чудо—допоміжницю» неможливо, однак першочергова для нас задача — зменшення кількості студентів, які б користувалися «шпорою». Це складно зробити, однак можливо, за допомогою об'єднаних зусиль викладачів та студентів, які бажають отримати високоякісну європейську освіту.

Студенте, пам'ятай, що освіту не можна дати, її можна лише отримати... самостійно...своїми зусиллями!

Література

1. Психология и педагогика / Под ред. А. А. Радугина. — М.: Центр, 1997. — 256 с.
2. Семиченко В. А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. Модульный курс психологии. Модуль «Направленность». — К.: Миллениум, 2004. — 521 с.
3. Студентський поради́к / Упоряд. Т. О. Зарембо. — К.: КНЕУ, 2004. — 270 с.

Р. В. Фещук (ф-т економіки та управління, III курс)

ДІАГНОСТИКА ТА ПОШУК ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУ В ШКОЛЯРІВ РІЗНИХ ВІКОВИХ КАТЕГОРІЙ

В роботі наведено результати діагностики розвитку інтелекту школярів, спеціалізованої школи №102 м. Києва, де були проведені експерименти з діагностики та пошуку шляхів розвитку інтелекту для різних вікових категорій учнів (квітень 2007 р.). Як відомо, інтелект — це сукупність всіх пізнавальних функцій індивіда: від відчуття і сприйняття до мислення і розуміння [2; 127]. Недооцінювання розвитку інтелекту школярів призводить до негативних результатів, що особливо відчувається на успішності учнів та на процесі навчання в цілому. Щоб якимось чином це виправити, треба проводити діагностику, за результатами якої підбираються шляхи для розвитку інтелекту. Далі показані методики діагностик.

Працюючи в школі, неодноразово проводив діагностику. Особливо складно проводити її в школярів молодшої вікової категорії, оскільки для отримання достовірних результатів необхідно, щоб її проводив класний керівник, тобто людина, яку учні знають та якій довіряють. Має сенс проводити діагностику за багатьма методиками, це дасть змогу глибше дослідити учнів.

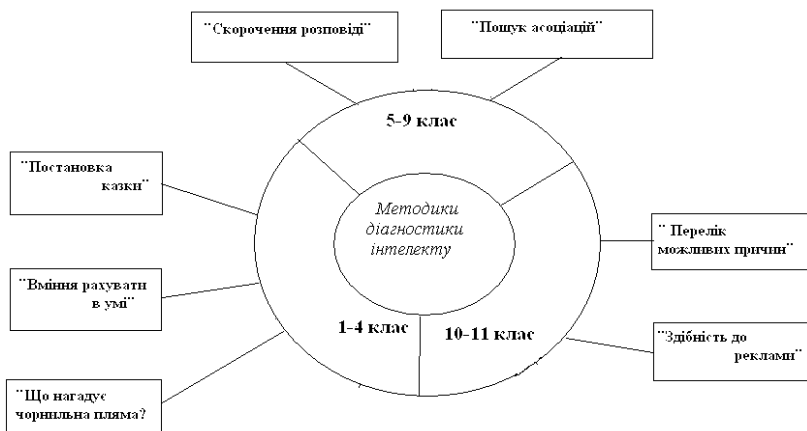


Рис. 1. Методики діагностики інтелекту

Діагностика інтелекту в учнів 1—4 класу. Проводячи діагностику треба використовувати різноманітні методики. Методика «Постановка казки» [3, с. 56] — це одна з методик, яка використовується для діагностики саме в молодших школярів. Для перевірки вчитель зачитує казку, яку згодом учні повинні обіграти, запам'ятовуючи слова героїв. По кількості слів, які запам'ятає учень, можна визначити рівень пам'яті та тип мислення. Методики «Що нагадує чорнильна пляма?» [3, с. 18] та «Вміння рахувати в умі» [4, с. 181] — дають змогу відповідно перевірити здатність творчо мислити та рівень здібності до точних наук.

Діагностика інтелекту в учнів 5—9 класу. Учні цієї вікової групи відносяться до категорії «перехідний вік». Це їх характеризує як «непостійних», тобто вибагливих до будь — яких питань. Методика «Скорочення розповіді» [4, с. 180] дає змогу перевірити рівень чіткості мислення та вміння фіксувати важливе. Для використання, вчитель зачитує коротке повідомлення, а учень повинен передати його, використавши лише 2—3 речення, при цьому, щоб повідомлення не втратило змісту. Методика «Пошук асоціацій» [4, с. 183] дає змогу визначити рівень логічного та асоціативного мислення. Вчитель зачитує словосполучення, на які учні повинні назвати якомога більше асоціацій, які виникають при даному словосполученні.

Діагностика інтелекту в учнів 10—11 класу. Оскільки саме в учнів цієї вікової категорії спостерігається спад бажання до навчання, тому необхідно визначити рівень інтелекту, щоб підібрати методику, яка б зацікавила учнів. Методика

«Перелік можливих причин»[4, с. 184], дає змогу дослідити рівень логічного мислення. Пропонується якась ситуація, учням необхідно назвати якомога більше причин даної ситуації. Методика «Здібність до реклами» [4, с. 185]: вчитель показує певний предмет, для якого учні повинні знайти більше сфер використання, тобто прорекламувати його.

Аналіз, який був проведений після діагностики, показав, що використання методики «Постановка казки» в молодших школярів характеризується тим, що із 25 учнів — 7 мають високий рівень пам'яті, 15 — середній та 3 учні — низький. Це означає, що рівень інтелекту є неоднорідний і залежить від багатьох чинників, одним з яких є увага учнів. Якщо характеризувати результати діагностики в учнів 5—9 класу, то методика «Скорочення розповіді» показала, що лише 3 із 5 учнів можуть скоротити розповідь, щоб при цьому не було втрачено змісту. Щодо учнів 10—11 класів, то результати діагностики за методикою «Здібність до реклами» показало, що 8 із 10 учнів мають високий рівень інтелекту.

Опробовані методи може використовувати кожен вчитель для діагностики і розвитку інтелекту учнів. Методики на (рис. 1), на нашу думку, є універсальними, тобто можуть використовуватись як для діагностики, так і для розвитку інтелекту. Для розвитку інтелекту можна скористатися порадами В. А. Сухомлинського:

- слухайте вчителя та постійно конспектуйте лекції;
- читайте щодня наукової літератури, щоб поповнити інтелектуальний фон;
- умійте співвідносити головне і другорядне;
- умійте створювати собі внутрішні стимули. Найцікавішу роботу залишайте на кінець справи;
- розумова співпраця вимагає чергування математичного і художнього мислення. [2, с. 157]

Література

1. Методика діагностики відхилення у розумовому розвитку молодших школярів / Під ред. Н. М. Стаденко, Т. Д. Улляшенко. — Кам'янець-Подільськ: Аптека, 1998.
2. *Сухомлинський*. Педагогіка: Навч. посіб. — К.: Кондор 2005. — 662 с.
3. Адаптація дитини до школи / Упоряд. С. Максименко. — К.: Мікро-СВС, 2003. — 111 с.
4. *Дмитрієв А. Є.* Педагогіка. — М.: Просвещение, 1995. — 415 с.

А. С. Філімоненко (кредитно-економічний ф-т, I курс)

СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

В сучасних умовах ведення господарчих справ в Україні на ринкових засадах актуальним питанням є вступ України до Європейського Союзу (ЄС). Дане питання є пріоритетним для політичного естеблїшменту. Задачею даної статті є спроба спрогнозувати можливі соціально-економічні наслідки на прикладі країн колишнього соціалістичного табору які вже вступили до ЄС.

Розширення ЄС призвело до загострення конкуренції між виробниками та підприємствами нових і старих країн-членів ЄС на єдиному ринку Євросоюзу. Проте це протистояння може бути обмеженим за умови перенесення окремих спрощених виробництв на територію нових членів. Розширення Європейського Союзу виводить його на перше місце за місткістю ринку збуту товарів Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) і на друге — як джерела імпорту. Це означає, що динаміка соціально-економічних процесів в ЄС досить помітно впливає на економічний стан нових членів ЄС, зважаючи на високий рівень відкритості економіки.

Говорячи про наслідки вступу Польщі до ЄС, слід зауважити, що зарплати бюджетникам, як очікувалось, поки що не підвищили. Місцеве виробництво дуже пригнічене конкуренцією, особливо такі галузі, як важка промисловість, сільське господарство і дрібний бізнес. Наприклад, закрито 90% вугільних підприємств, простояє знаменита Гданська судноверф. Поляки побоюються, що власне польських товарів скоро зовсім не залишиться. Зараз маленькі приватні крамниці, фермерські й ремісні господарства, якими жила й славилася Польща поступово вимирають, не витримуючи конкуренції з великими компаніями із Заходу.

Незважаючи на посилення економічної кон'юнктури, в Польщі спостерігається високий рівень безробіття — 20% працездатного населення (під загрозою ще 20%). До того ж безробітним полякам (як і іншим новим членам) отримати роботу на Заході буде не так просто, як вони сподівалися, прагнучи до ЄС. Зі всіх країн Європейського Союзу тільки Великобританія, Нідерланди та Ірландія готові приймати на роботу громадян Польщі.

Отже, вступ Польщі до ЄС призвів як до позитивних, так і до негативних наслідків, але все ж таки соціальна ціна вступу до Європи виходить доволі високою.

Так, Чехія після вступу до ЄС також не може похвалитися особливими економічними та соціальними досягненнями. Європейський Союз, як показує практика, не дуже щедрий та дружнелюбний до країн-кандидатів, проте багато від них вимагає. Наприклад, Єврокомісія вимагає від Чеської Республіки прийняття антидискримінаційного закону й модернізації системи працевлаштування. ЄС також хоче, щоб Чехія прийняла директиви Євросоюзу щодо стандартів соціального забезпечення робітників і цілком перейняла європейську систему законів, що стосуються охорони праці і здоров'я, що на даний момент неможливо, беручи до уваги бюджет країни.

Показовим є й той факт, що сподівання чехів на те, що після вступу до Євросоюзу він забезпечить їм робочі місця не справдилися. Для нових членів ввели нові обмеження на імпорт робочої сили зі східноєвропейських країн, а також було введено так звані «перехідний період» (у середньому для ЦСЄ 7 років), протягом якого громадянам нових країн ЄС буде відмовлено у прийомі на роботу за кордоном.

Як відомо, вступивши до ЄС, держави-члени будуть зобов'язані виконувати низку законів, серед яких «Закон про охорону навколишнього середовища». В Естонії в третьому кварталі 2004 року зупинилося зростання рівня трудової зайнятості, яке тривало з 2001 року. У 2001—2002 рр. трудова зайнятість зростала на 1—1,5% за рік. Тенденція зберігалась і на протязі двох перших кварталів 2004 року, але зупинилась, за даними департаменту статистики, у третьому кварталі. У третьому кварталі 2004 року працюючих було на 12000 осіб менше, ніж у той же період 2003 року, серед осіб віком від 15 до 74 років працювало 597000, безробітних було 66000 осіб і неактивних (тих, хто втратив надію знайти роботу, учнів, утриманців пенсіонерів тощо) — 385000 осіб. Загальний рівень безробіття у третьому кварталі 2004 року становив 10%. Середня брутто-зарплата у третьому кварталі 2004 року становила 7021 крону на місяць і 41,90 крон за годину. Порівняно з відповідним періодом минулого року середня брутто-зарплата зросла на 9,2%, а погодинна — на 9,3%. Найбільше на зростання зарплат вплинули невеликі підприємства, тобто фірми, на яких працює менше 50 працівників.

За даними соціологічного опитування від 30 листопада 2006 року населення 6 країн (Франція, Німеччина, Італія, Польща, Іспанія, Велика Британія — 75% населення ЄС) підтримало приєднання України до Євросоюзу (51%). Більш того, Україна тепер розглядається як найбільш прийнятний кандидат, як у кожній

окремій країні, так і у сукупності країн, де проводилося дослідження. Метою дослідження було вивчення громадської думки щодо приєднання України до ЄС.

В Україні прихильно ставляться щодо приєднання до ЄС 47% опитаних — не набагато менше, ніж у 6 країнах Євросоюзу (51%). Опонентів серед українців 34%, але тих, хто «Категорично проти» — 21% (15% серед європейців); існують значні розбіжності в залежності від регіону. В той час, як на Заході України 75% населення «за» вступ, Схід та у меншій мірі Південь — «проти» (47% проти 35% на Сході, 41% проти 40% на Півдні); 51% респондентів в шести країнах Європи вважають, що Україна може вступити до ЄС у найближчі 10 років. Лише 8% з них вважають, що Україна ніколи не буде частиною Європи, що підтверджує вже існуючі в Європі стереотипи про неминучість вступу України до ЄС; 42% українців вірять, що їх країна вступить до ЄС у найближчі 10 років.

На думку автора статті, пріоритетність вступу України до ЄС доцільно переглянути. Україна має вигідне геополітичне положення між Заходом та Сходом. Росія, яка на сучасному етапі налагоджує дружні відносини з Середнім та Далеким Сходом, а з іншого боку Євroatлантичний Альянс. На даному етапі розвитку України, і виходячи з тих процесів які зараз відбуваються у світі, Україна повинна проводити незалежну, дипломатичну зовнішню політику, намагаючись при цьому зменшити економічну залежність як від Росії, так і від ЄС.

Т. О. Херувімова (юридичний ф-т, II курс)

АЛЬТЕРНАТИВИ КРИМІНАЛЬНОМУ ПЕРЕСЛІДУВАННЮ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Сьогодні у вітчизняній кримінально-правовій доктрині здійснюється наголос на порушенні закону, а не нанесенні шкоди конкретній особі. Нехтування правами потерпілого призводить до того, що проголошена мета покарання — створення моделі ненавильницької поведінки — не досягається, оскільки злочинець не конфронтує з наслідками свого діяння. Як свідчать кримінологічні дослідження, темпи зростання злочинності випереджають темпи приросту населення. За влучним висловом кримінолога В.В. Лунєєва, «людство потрапило у «кримінальний капкан».

Держава та суспільство ведуть пошуки адекватної відповіді на таку загрозу. Пропонуємо можливі варіанти.

Нинішнє вирішення проблеми з точки зору кримінального переслідування (КП) — спирається на ідеї каральної юстиції, психологію примусової зміни поведінки. Втім, зважаючи на те, що через КП не досягаються превентивні цілі кримінального права, у світі почався пошук альтернатив КП. Виявилось, що страх не є єдиним можливим варіантом виправлення особи.

В Україні у цьому контексті варто звернути увагу тільки на те, що у січні 2006 року був прийнятий за основу законопроект «Про відшкодування за рахунок держави матеріальної шкоди громадянам, які потерпіли від злочину», яким передбачено створення спеціального Фонду потерпілого, мінімальний розмір якого на рік, еквівалентний не менш ніж 2 млн євро. Право потерпілого на відшкодування шкоди обмежується у часі. Воно з'являється лише через шість місяців після виникнення в результаті злочину матеріальної шкоди, якщо за цей час органами слідства не встановлено винного та не пред'явлено обвинувачення цій особі і немає даних про належне їй майно, за рахунок якого має бути відшкодовано шкоду. Строк поновленню не підлягає. Цікаво, чи не сприятиме подібним ситуаціям той факт, що у термін понад 6 місяців не розглянуто 7,1 тис. справ, або 19,5%.

На сьогодні для України розповсюдженими злочинами є крадіжка і грабіж, частка яких становить 39,5%. Традиційною реакцією є судове переслідування, хоча відповідно до Постанови Пленуму ВСУ «Про практику застосування судами законодавства, яким передбачені права потерпілих від злочинів» від 2 липня 2004 р., «Про практику застосування судами України законодавства у справах про злочини неповнолітніх» від 16 квітня 2004 р. запропонована рекомендація судам якомога ширше використовувати інститут примирення потерпілого з обвинуваченим.

За кордоном сфера застосування альтернатив КП є значно ширшою, що зумовило появу новітніх феноменів у праві деяких країн.

В **Англії** особливого поширення набуло попередження, суть якого полягає в тому, що у випадку вчинення злочину вперше поліцейський попереджає неповнолітню особу під розписку батьків. При вчиненні злочину вдруге в межах визначеного поліцейським терміну переслідування фактично і юридично не уникнути. Обов'язковою вимогою є повне визнання обвинуваченим своєї вини. Таке суб'єктивне визнання не змінює об'єктивний правовий статус особи. Відповідно до Закону 1973 року суди можуть одночасно із покаранням видавати так звані «накази-

компенсації» на користь потерпілого, які можуть використовувати в якості єдиної санкції, замінюючи кримінальне покарання. Ці інститути є альтернативами кримінальному переслідуванню, але навряд чи відносяться до відновної юстиції, тому що вони орієнтовані на збалансування емоційного стану порушника з потерпілим.

У **Нідерландах** із 1886 року застосовується трансакція, метою створення якої є прагнення уникнути судових процедур по справах про нетяжкі злочини. У 1995 році був прийнятий офіційний документ «Кримінальне право і кримінальна політика», відповідно до якого 1/3 справ має вирішуватися саме через альтернативи.

Зацікавлення проблематикою відновного правосуддя у **Польщі** виникло на початку 90-х років ХХ століття з веденням процедури примирення. Польський інститут медіації не можна розглядати альтернативою КП: винна особа не звільняється від переслідування, а лише має можливість своїми діями посприяти пом'якшенню вироку. У подальшому можливе формування цього інституту саме як альтернативи. Це зумовлено тим, що рішення, прийняте внаслідок медіації, не має сили «виконавчого листа», і для забезпечення виконання домовленості воно підтверджується рішенням суду.

В **Японії** існує дворівнева система правосуддя: неформальна та державна, справи з якої можуть бути вилучені на будь-якій стадії розгляду. Ув'язнення в середньому не перевищує 1 року, а визнання вини — 99,5%. Японська система заохочує зізнання, тому що винний таким чином підвищує ймовірність зосередження на відшкодуванні і виправленні, ніж на традиційному покаранні.

Розширення переліку обов'язків винної особи при застосуванні альтернативи неодмінно зумовлює їх злиття з традиційною системою покарань. Так, досить важко зрозуміти відмінність від громадських робіт і роботи в суспільних інтересах, передбачених кримінальним кодексом **Бельгії**. Поширена думка, що основним критерієм відмежування альтернатив КП від звичайного покарання виступає примусовість. Складність полягає в тому, що абсолютно в усіх країнах Європи передбачена неодмінна згода засудженого на виконання громадських робіт, зважаючи на міжнародно-правову заборону примусової праці, а при його відмові мають застосовуватися інші міри покарання. У даному випадку примусовість і добровільна згода не можуть слугувати критерієм для розмежування. Практичне підґрунтя має твердження, що обов'язки, покладені на звільнену особу від КП, не є кримінальною санкцією. Виконання обов'язків не розглядається визнанням вини особи. Ми дійшли висновку, що особа здійснює

певні дії саме для того, щоб питання її винуватості не розглядалося судом.

Людство протягом свого існування постійно вело боротьбу із злочинністю, однак побороти це явище не змогло. Природно, що триває пошук альтернативних способів боротьби із злочинністю.

Література

1. *Валюк Я.* Медиация — теория и практика, внедрение медиации в Польше / За матеріалами семінару «Впровадження відновлювального правосуддя в Україні». — К., 2004.
2. *Головко Л. В.* Альтернативы уголовному преследованию в современном праве. — СПб., 2002. — 544 с.
3. *Карпов Н. Ф.* Місце і роль альтернатив кримінальному переслідуванню в системі засобів боротьби зі злочинністю // Бюлетень №6. — 2006. — 28 березня. — С. 37—73.
4. *Лунеев В. В.* Преступность XX века. Мировые, региональные и российские тенденции. — М., 1999. — С. 30.
5. *Маерс Д.* Международный обзор программ восстановительного правосудия. — К., 2004. — С. 40.
6. *Присяжнюк Т. І.* Актуальні питання охорони прав потерпілого // Вісник Верховного суду України. — 2006. — № 12. — С. 24.

В. В. Цівина (обліково-економічний ф-т, III курс)

МЕТОД КОНКРЕТНИХ СИТУАЦІЙ (КЕЙС-МЕТОД) ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД АКТИВІЗАЦІЇ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасне бізнес-середовище України є надзвичайно динамічним. Особливості розвитку нашої вітчизняної економіки зумовлюють складність формування ефективної системи конкурентноздатних підприємств. Така ситуація спричинена перехідним станом економічної системи, повільною адаптацією до вимог світового господарства, а також проблемним забезпеченням людськими ресурсами з навичками та здібностями, що необхідні для ефективного здійснення підприємницької діяльності. Сфера бізнесу в Україні потребує добре освічених керівників та працівників усіх рівнів, вимоги до яких стрімко змінюються якісно в напрямку особистісних якостей, таких як комунікативні вміння, самостійність та ініціативність, наполегливість та цілеспрямованість, знання професійної етики, конструктивність у підході до

вирішення проблемних ситуацій тощо. Таким чином постає питання: як набути такі якості та достойно конкурувати на сучасному ринку праці? Особливо воно актуальне для молодих спеціалістів та студентів, у яких при наявності значного обсягу теоретичних знань відсутній необхідний досвід. Зсув акценту у роботодавців від фахівців, які знають, до тих, які реально вміють, провокують зміни в структурі викладання. Саме застосування такого методу активізації пізнавальної діяльності як *кейс-методу*, тобто методу конкретних ситуацій (КС), на мою думку, певним чином покращить ситуацію: забезпечить вироблення навичок і підходів, необхідних для застосування знань на практиці. Студенти мають бути освіченими не лише на репродуктивному рівні, а й на творчому, щоб відповідати запитам роботодавців зокрема та забезпечити ефективне функціонування всієї національної економічної системи й підвищення добробуту країни загалом. Тому важливо приділити належну увагу цьому аспекту в навчальних закладах.

Впровадження кейс-методу в навчальний процес передбачає застосування «кейсу», що являє собою розповідь про реальну управлінську проблему чи ситуацію, яка вимагає прийняття конструктивного управлінського рішення. Основне завдання такого методу — навчити студентів справлятися з унікальними та нестандартними ситуаціями, які відбуваються в дійсності, тобто з якими фахівець стикається в реальному житті при здійсненні своєї трудової діяльності. Робота з КС у процесі навчання охоплює два етапи: доаудиторну роботу й аудиторну. Безпосередньому обговоренню проблеми має передувати підготовка як викладача (підбір КС, організаційні питання тощо), так і студента (індивідуальне вивчення КС, виконання домашніх завдань). Для аудиторної роботи характерні розподіл студентів на малі групи, аналіз КС, загальна дискусія та оцінка роботи у вигляді підсумків. Ефективність занять з використанням кейс-методу передбачає високу активність самих студентів, їх ініціативність і творчий підхід, а також координаційні дії викладача.

Світова педагогічна практика знайома з різними класифікаціями та видами кейсів, які орієнтовані на розвиток певних здібностей у студентів. Наприклад, існують проблемні ситуації, що вимагають прийняття управлінського рішення або потребують розробки стратегії, визначення проблеми, застосування теоретичних знань тощо. Використання певних видів конкретних ситуацій впливають на набуття студентами якостей (які забезпечать їм високу конкурентоздатність на ринку людських ресурсів у пер-

пективі): здатність приймати рішення, самостійність і ініціативність, готовність до змін, здатність до навчання, комерційна і ділова орієнтація, вміння працювати з інформацією, наполегливість і цілеспрямованість, комунікативні вміння, проблемність мислення, конструктивність тощо.

Про реальне застосування та ефективність використання кейс-методів у навчальному процесі я дізнавалась від першоджерел, а саме студентів КНЕУ обліково-економічного факультету, які вчаться на третьому курсі за спеціальністю «Облік і аудит». Результати анкетування показали, що 96% опитаних особисто брали участь в аналізі конкретних ситуацій на заняттях з різних дисциплін (особливо на мікроекономіці, маркетингу, економіці підприємства, макроекономіці тощо). При чому студенти в своїй більшості визначили, що застосування кейс-методу поліпшує засвоєння та сприйняття інформації економічного спрямування на 71—80% (34% опитаних), цікаво, що 8% респондентів визначили, що цей вплив становить 100% і жоден студент не вважає, що 0%. Такі дані вказують на усвідомлення студентами ефективності впровадження методу конкретних ситуацій в навчальний процес. Цей висновок також підтверджують їх відповіді з приводу якостей, що формуються в результаті системного розгляду кейсів. За власним розсудом студенти вказали 100 позитивних: аналітичне мислення (14%) та креативне (8%), рішучість та цілеспрямованість (8%), активність та самостійність (5%), комунікативність (4%) тощо; а також 15 негативних якостей: послаблює відчуття відповідальності (20%) та ін. У анкеті студенти із запропонованих переваг застосування кейс-методу найважливішою і найзначимішою обрали вміння приймати й обґрунтовувати власні рішення, а також надання учасникам можливості побачити вплив багатьох факторів на проблемну ситуацію та вміння вирішувати нестандартні життєві ситуації.

Отже, результати опитування показали дійсну зацікавленість та бажання студентів приймати участь в обговоренні та аналізі конкретних ситуацій, свідоме розуміння ними необхідності впровадження систематичного використання кейс-методу в економічній освіті.

Сьогодні ставить досить високі вимоги щодо молодих спеціалістів, тому необхідно розвивати в собі та набувати, крім виключно професійних знань, тих якостей, яких потребують роботодавці при підборі персоналу. Наприклад, цінуються самостійність, ініціативність, комунікабельність, рішучість тощо. Формуванню саме таких якостей в значній мірі сприяє застосу-

вання методу конкретних ситуацій у здійсненні навчального процесу.

Література

1. Ковальчук Г. О., Бутенко Н. Ю., Артюшина М. В. та ін. Тренінгові технології навчання з економічних дисциплін: Навч. посібник / За ред. Г.О. Ковальчук. — К.: КНЕУ, 2006.
2. Ситуаційна методика навчання: теорія і практика / Упор. О. Сидоренко, В. Чуба. — К.: Центр інновацій та розвитку, 2001.
3. Преподавание и метод конкретных ситуаций (Конкретные ситуации и дополнительная литература): Пер. с англ. / Под ред. А.И. Наумова. — М.: Гардарики, 2000.
4. Ситуаційні вправи (Case study). Ситуаційні вправи — переможці 1-го Всеукраїнського конкурсу ситуаційних вправ / Упор. О. Сидоренко. — К.: Центр інновацій та розвитку, 1999.
5. Сурмин Ю.П. Методика анализа ситуаций (Case study). — К.: Центр инноваций и развития, 1999.
6. Ковальчук Г.О. Активізація навчання в економічній освіті: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999.

А. В. Черкесенко (ф-т маркетингу, IV курс)

ГЕНДЕРНА ПОЛІТИКА НА РИНКУ ПРАЦІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІ В УКРАЇНІ

Інтерес до дослідження проблеми гендерної нерівності пояснюється наявністю протирічних думок щодо існування і гостроти цієї проблеми в світі. Існує думка що ця проблема є надуманою і немає негативних наслідків.

Метою нашого дослідження є довести що ця проблема існує і що вона потребує вирішення за допомогою гендерної політики.

Дійсно на початкових етапах розвитку цивілізації існувало суспільство яке базувалось на тендерній рівності, що довела англійська вчена Рейн Айслер. Але Айслер стверджує, що доісторична епоха, яка тривала 30-40 тисяч років, почала занепадати приблизно в середині четвертого тисячоліття до нашої ери, культ жіночого почав витіснятися культом чоловічого, що призвело до зовсім протилежного типу цивілізації, пов'язаного з патріархальним устроєм. [1]

Щодо України то можна стверджувати, що і на сьогоднішній день існує явище гендерної нерівності, яке полягає в непропорційній представленості обох статей в різних сферах життя, різниці оплати праці жінки і чоловіка, існуванні стійких гендерних стереотипів, проявах дискримінації за статевою ознакою, що обмежує особам різних статей доступ до ресурсів або джерел доходу

Про це свідчать дані статистики. Заробітна плата наших жінок майже на третину менша, ніж у чоловіків. За прогнозами експертів, через 20—30 років пенсія жінок становитиме 40—45% пенсії чоловіків. При цьому жінка фактично працює на 4—6 год. більше, ніж чоловік, оскільки змушена виконувати крім основної роботи, нелегкі обов'язки домашньої господині. [2] Адаже приходячи з роботи додому жінка займається вихованням дітей, приготуванням їжі, домашнім господарством і якщо виразити таку роботу в відсотках, то результат вийде невтішний.

Крім того, яскравим прикладом гендерної нерівності є зайнятість у політичній сфері. В Україні наприклад, лише 24 українки є парламентарями з 450 їх загальної кількості і лише 8 обрано депутатами ВР у мажоритарних округах. Це в чотири рази менше середньосвітового показника представництва жінок у парламентах від регіонів.

Слід зазначити, що міра прояву проблеми гендерної нерівності, на нашу думку, визначається регіональними особливостями пов'язаними з культурою, традиціями, менталітетом. Аналітики зауважують, що в США і ЄС розрив між «жіночою» і «чоловічою» зарплатами приблизно однаковий і відносно невеликий (25 і 24 відсотка відповідно). А от у самій Європі відмінності значно істотніші: у Скандинавії і колишній Східній Німеччині жінки, приміром, отримують 89,9 відсотка від чоловічої зарплати, тоді як у Греції — лише 68 відсотків. [3]

До країн, де гендерна асиметрія є порівняно незначною відноситься Норвегія. Країна має значні досягнення із забезпечення гендерної рівності у політичній сфері. На сьогоднішній день кількість жінок у парламенті країни становить приблизно 40%. Значним є представництво жінок на муніципальному рівні. Про ефективність державної політики Норвегії щодо досягнення гендерної рівності свідчить і ситуація, що склалася у сфері освіти. Жінки складають 55% від загальної кількості осіб, що навчаються в університетах та коледжах. Норвегія стала однією з перших країн, де було визнано право жінок на сан священника. Крім того в країні, значний відсоток працюючих жінок, що мають маленьких дітей. значно змінилася і соціальна роль чоловіків — важливого

значення набула роль батька, яка значно змінила традиційний образ чоловіка.

Така ситуація в цій країні зумовлена національними традиціями, які покладені в основу політики із досягнення гендерної рівності, яка є одним з пріоритетних напрямків державної політики Норвегії.

Щодо ситуації в Україні, то тут жінці надається можливість працювати, але не завжди там, де вона хоче працювати. Як правило, наприклад, у школі чи медичному закладі більшість працівників — жінки, а більшість начальників — чоловіки. В Америці це явище, як відомо, називають «скляна стеля» — невидимий бар'єр, який більшість жінок не можуть подолати. Оскільки немає жодних доказів тому, що чоловіки в цих областях чимось кращі за жінок, то справа, на нашу думку, не тільки в справедливості, але й у нерозумінні суспільством наслідків гендерної нерівності, серед яких: неповна реалізація людського капіталу, а це економічні і соціальні збитки для країни.

Ще одним важливим проявом гендерної нерівності в Україні є те, що на ринку праці України понад 50% робочої сили становлять жінки, але у них менша заробітна плата порівняно з чоловіками. Передумовою такої ситуації, на нашу думку є — фактичне обмеження прав жінок щодо зайняття керівних посад. Незважаючи на те, що серед працюючих вищу і середню спеціальну освіту мають 43% українок, а серед чоловіків лише 35%, управлінська піраміда у нас виглядає так: чим вищі посади, тим менше там представниць прекрасної статі. Тому з-поміж останніх лише 47% тією чи іншою мірою задоволені своїм становищем у суспільстві, тоді як серед чоловіків — 52%.

Офіційний літопис боротьби жінок за свою рівноправність у світі бере початок у ХІХ столітті. У двадцятому ця боротьба почала приносити перші результати, і вже до 70-х років у більшості країн гендерну дискримінацію в політичному, економічному й соціальному житті було ліквідовано законодавчо. 1985 року уряди 88 країн світу підписали Конвенцію про ліквідацію всіх форм дискримінації жінок. Зокрема проголосили: за однакову з чоловіками працю вони мають отримувати однакову винагороду. Важливо розуміти, що рівність між жінками та чоловіками, — є ознакою побудови цивілізованого та стабільного суспільства. Проголосивши себе демократичною, правовою та соціальною державою, Україна тим самим взяла зобов'язання дотримуватися вимог міжнародного співтовариства щодо рівноправності громадян, зокрема, й за статевою ознакою.

Взагалі під *гендерною політикою* розуміють комплексну ціле-спрямовану діяльність держави, міжнародних та недержавних організацій щодо інтегрування гендерного підходу для ліквідації усіх форм дискримінації за ознакою статі в суспільстві. Таким чином, вона є не просто окремим напрямком державної політики, а інтегруючим компонентом усіх складових напрямків політики держави, враховуючим її вплив на представників різної статі

Гендерна політика в країнах Європейського співтовариства пройшла кілька етапів розвитку: від політики поліпшення становища жінок та політики в інтересах жінок до політики забезпечення рівних прав та можливостей. На початку дев'яностих років ХХ ст. у Європейському Співтоваристві було створено першу європейську мережу експертів з питань залучення жінок до процесу прийняття рішень, яка здійснювала моніторинг цих процесів у країнах Євросоюзу. На 1996—2000 рр. було прийнято Програму дій. Декларації, підписані 1992 р. в Афінах та 1999 р. в Парижі, також підкреслюють значення гендерного балансу. Країни, які хочуть вступити до Європейського Союзу, повинні запроваджувати законодавство ЄС стосовно рівних можливостей та розділяти цілі ЄС щодо вирівнювання гендерного балансу в країнах. Це особливо важливо для України, яка орієнтується в своєму розвитку на вступ в ЄС.

В нашій країні проблема гендерної нерівності має певні особливості порівняно з розвинутими країнами, що ускладнюють її вирішення. Це пов'язано з нерозумінням в суспільстві її існування і серйозністю наслідків цієї проблеми.

Проблема рівності прав жінок і чоловіків законодавчо в Україні була вирішена давно. Як у радянські часи, так і сьогодні не було і нема жодного закону чи державного нормативного документа, які б хоч якоюсь мірою дискримінували українок. Однак статистичне дослідження щодо гендерної нерівності провели фахівці Українського інституту соціальних досліджень виявило, що більше половини опитаних (60%), причому як жінок, так і чоловіків, відповіли, що проблема реалізації прав існує однаковою мірою для представників кожної статі. 45% опитаних жінок і чоловіків особисто стикалися з порушенням своїх прав. Про наявність суто жіночих проблем ствердно відповіла кожна третя жінка і кожний десятий чоловік. Все це свідчить, що гасла про демократію, правову державу і повну рівність ще далекі від втілення в життя.

Для зменшення обсягу гендерної асиметрії в Україні, на нашу думку, необхідно вжити комплекс заходів, що можна поділити на три групи:

• **нормативно-правового характеру:**

— внесення змін до чинного Закону «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок та чоловіків», спрямованих на 1) усунення можливості неоднозначного тлумачення його норм та 2) визначення статусу батька;

— створення спеціальної системи інституції, до компетенції яких має входити контроль за виконанням законодавства з питань гендерної рівності та реалізація норм цього законодавства (міністерства з питань гендерної рівності та омбудсмена з питань гендерної рівності із повноваженнями подібними до тих, якими наділені відповідні інститути в Норвегії);

• **просвітницького характеру:**

— необхідна просвіта як жінок, так і чоловіків щодо створення засад гендерної демократії у країні;

— необхідні спеціальні програми, які б допомагали суспільству розуміти цей аспект свого майбутнього;

• **заохочувального характеру:**

— необхідні певні пільги, які б створювали базис виходу жінок на більш високі шаблі соціальної ієрархії.

Наведені заходи мають бути орієнтовані, на нашу думку, на короткострокову перспективу. А їх успішна реалізація вже буде передумовою використання зарубіжного досвіду, зокрема досягнення європейських стандартів (модель гендерної рівності Норвегії).

Література

1. <http://gender.kiev.ua/arch2.htm>
2. <http://www2.uwtoday.com.ua/2003/04/ukr/02/sl.htm>
3. <http://www.dcz.gov.ua>

В. О. Черняков (ф-т інформаційних систем і технологій, IV курс)

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

З того часу, як комп'ютери почали використовуватися в бізнесі, пройшло вже більше п'ятдесяти років, але все ще мало відомо

про їх вплив на економіку в цілому і ефективність компаній зокрема. Інформаційні технології (ІТ) змінили багато найважливіших напрямів бізнесу, але ніяк не вплинули (принаймні, дотепер) на основні організаційно-правові форми і розміри компаній. Деяким з них ІТ принесли колосальний прибуток і навіть зробили їх лідерами в галузі, але для більшості підприємств вони стали швидше джерелом розчарування і неприємностей, ніж успіху. Багатьом компаніям ІТ дозволили значно знизити витрати на оплату праці і оборотний капітал, але в той же час привели до того, що менеджери почали вкладати гроші в ризиковані і необдумані проекти, що нерідко призводять до катастрофічних наслідків.

Зробити загальний висновок про вплив ІТ на конкурентоспроможність і прибутковість окремих компаній важко, якщо не неможливо. Не дивлячись на те, що інформаційні технології сьогодні стали найбільшою статтею корпоративних витрат і невід'ємним елементом майже всіх сучасних бізнес-процесів, інвестування в ІТ здійснюється всліпу, без ясного концептуального бачення кінцевих стратегічних і фінансових результатів. Тому виникає необхідність у виробленні певного бачення для допомоги менеджерам, інвесторам і всім, хто визначає політику компаній, по-новому поглянути на взаємозв'язок технології, конкуренції і прибутковості.

На підставі аналізу особливостей інформаційних технологій, зміни їх ролі в бізнесі, а також історичних даних можна зробити висновок, що стратегічна значущість ІТ не збільшується, як запевняють або вважають багато, а, навпаки, падає. У міру того, як ІТ стають все більш могутніми, стандартизованими і доступними, вони перестають бути власністю окремих компаній, яка може бути використана в конкурентній боротьбі, і перетворюються на інфраструктурну технологію, в рівній мірі використовувану всіма конкурентами. Іншими словами, інформаційні технології все більше стають просто фактором виробництва або ресурсом, необхідним для збереження конкурентоспроможності, але недостатнім для отримання конкурентної переваги.

Повсюдне розповсюдження інфраструктури ІТ має важливі практичні наслідки, що стосуються методів управління і інвестування в технологію, а також підходу компаній до створення і збереження конкурентних переваг. Найближчими роками майбутнє корпорацій залежатиме від того, як їх керівники зуміють відреагувати на зміну ролі ІТ. Хоча економіка в цілому успішно освоює ІТ, на рівні окремих компаній спостерігається дещо інша картина: оскільки компанії встановлювали системи в період розповсюдження ІТ, вони зробили багато помилок. Взагалі, якщо ІТ-

проект виявляється невдалим, то втрати бувають величезними. Багато невдач були неминучі. Головне завдання полягає в тому, щоб в короткий термін значно понизити кількість провалів. Враховуючи високі ризики, пов'язані з проектами в області ІТ, а також вірогідність створення довготривалих переваг, необхідних для підвищення прибутку, користувачі і постачальники ІТ повинні концентруватися на таких прозаїчних, але життєво важливих питаннях, як ефективність, передбаченість, надійність і безпека. Іншими словами, настав час для консервативнішого підходу до управління ІТ. У міру розвитку інфраструктури успіх буде супроводжувати не ті компанії, які інстинктивно прагнуть до інновацій і намагаються «розсунути кордони», а тим, які уміють раціонально планувати і кваліфіковано використовувати ІТ.

Підкреслюючи важливість контролю над витратами і ризиками, пропонується чотири рекомендації відносно інвестицій в ІТ та управління ними:

1) зниження витрат — ефективне управління витратами вимагає жорсткішого планування і оцінки систем, а також творчого підходу до використання менш складних і витратних альтернативних апаратних засобів, програм і послуг;

2) йти услід за лідером — компанії, які не прагнуть до лідерства, позбавлені від ризиків, пов'язаних з поспішним придбанням погано відлагодженої або швидко застаріваючої техніки, крім того, вони можуть зробити висновки з успіхів і помилок компаній-піонерів, що дозволить їм не тільки уникнути непотрібних витрат, але і створити досконаліші системи;

3) низькі ризики як умова інновацій — бувають моменти, коли випереджати конкурентів стратегічно вигідно; інновації є гарними тоді, коли вони дозволяють понизити витрати або уникнути їх або коли конкуренти не можуть швидко їх скопіювати; у разі помірного ризику інновації виправдані;

4) фокусування на недоліках, а не на можливостях — необхідно більше працювати над усуненням недоліків в інформаційних системах, ніж над збільшенням гіпотетичних можливостей, які можуть надавати ІТ.

До наведених вище рекомендацій слід відноситися критично, як і до будь-яких інших рецептів успіху в бізнесі. Кожна компанія повинна зробити свій вибір, ґрунтуючись на об'єктивній оцінці власних проблем з урахуванням конкретної ситуації і індивідуальних потреб. Проте більшості компаній слід розглядати ІТ не тільки як стратегічний актив, а і як товарний ресурс загального користування.

Для переважної більшості компаній ключем до успіху є не гонитва за перевагами, а розумне управління витратами і ризиками.

Література

1. *Карр Николас Дж.* Блеск и нищета информационных технологий: Почему ИТ не являются конкурентным преимуществом / Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Секрет фирмы», 2005. — 176 с.

2. Демистификация ИТ: что на самом деле информационные технологии дают бизнесу / Под ред. Н. Ермошкина, А. Тарасова. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 296 с.

Ю. В. Чижова (юридичний ф-т, III курс)

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЗДІЙСНЕННЯ НАКАЗНОГО ПРОВАДЖЕННЯ

Позитивною ознакою удосконалення роботи суду загальної юрисдикції при розгляді цивільних справ стало введення наказного (спрощеного) провадження у Цивільний процесуальний кодекс України (далі — ЦПК).

Можливість існування спрощеної процедури у випадках, прямо передбачених законом, підвищує оперативність та ефективність судового захисту суб'єктивних прав, адже розгляд документально підтверджених та неоспорюваних вимог у порядку позовного провадження є невиправданим.

Наказне провадження є новим інститутом цивільного процесуального права, а тому при його практичному застосуванні виникають питання, що потребують вирішення. До того ж українська цивільно-процесуальна наука детально ще не розробляла проблему наказного провадження.

Розділ II ЦПК «Наказне провадження» не містить нормативно закріпленого визначення наказного провадження, хоча й має таку назву. Тому, на мою думку, наказне провадження можна визначити як спрощену процедуру провадження справи у суді для розгляду документально підтверджених та неоспорюваних вимог шляхом забезпечення можливості примусового виконання зобов'язання.

Згідно із ЦПК існує декілька підстав для видачі судового наказу, однак їх перелік не є вичерпним, про що зазначає ч. 2 ст. 96 ЦПК, а це може ускладнити судову правозастосовчу діяльність,

оскільки виникатимуть суперечки із самого права на пред'явлення таких вимог.

Передбачено, що для розгляду справи у наказному провадженні повинен бути відсутнім спір про право, однак визначення даної категорії є дискусійним питанням у теорії цивільного процесу. Науковці вважають, що для виникнення спору про право не вимагається наявності активної протидії боржника, а достатньо, щоб він ухилився від своїх обов'язків. Викладене свідчить, що, з одного боку, у наказному провадженні має місце спір про право в особливій формі прояву, а з іншого — наказне провадження є безспірним. Отже, безспірний порядок наказного провадження означає, що: по-перше, відсутній прояв принципу змагальності сторін, по-друге, є спрощеним провадженням, яке не містить стадії судового розгляду.

Існує проблема співвідношення судової і нотаріальної форм захисту прав, оскільки одна із підстав здійснення виконавчого напису нотаріуса є аналогічною до однієї з вимог, за якою може бути видано судовий наказ. Незважаючи на деяку подібність нотаріального провадження з надання документів виконавчої сили із наказним, останнє має істотні відмінності. Так, виконавчий напис набирає чинності негайно з моменту його вчинення і нотаріус не зобов'язаний повідомляти боржника про здійснення щодо нього вказаного напису. Відповідно ж до ст. 104 ЦПК суд невідкладно після видачі судового наказу надсилає його копію боржникові рекомендованим листом та роз'яснюється його право у разі заперечення проти вимог стягувача. У той же час при вчиненні нотаріального напису боржник не наділений правом надавати нотаріусові свої заперечення щодо зробленого виконавчого напису.

Також, виникає питання про право прокурора на пред'явлення до суду заяви про видачу судового наказу в інтересах заявника-стягувача відповідно до правил, передбачених статтями 45, 46 ЦПК, в яких ідеться про повноваження прокурора в процесі. У даних статтях не обумовлено, в яких саме видах провадження має право брати участь прокурор. Тому не повинно викликати заперечення право прокурора на пред'явлення до суду заяви про видачу судового наказу в інтересах заявника-стягувача.

Стаття 100 ЦПК передбачає лише дві підстави відмови у прийнятті заяви про видачу судового наказу, тобто має місце вичерпний перелік. Проте у судовій практиці можуть виникати й інші ймовірні перешкоди для прийняття заяви про видачу судового наказу, на які суд зобов'язаний буде звернути увагу, однак вказана стаття це не передбачає.

Слід звернути увагу і на те, що наказне провадження не передбачає можливості суду відмовити у видачі судового наказу, оскільки стаття 100 ЦПК передбачає лише можливість суду відмовити у прийнятті заяви про видачу судового наказу. Тому, зазначаючи у ч. 2 ст. 99 ЦПК, що у разі відмови у видачі судового наказу внесена сума судового збору стягувачу не повертається, законодавець, напевно, допустився технічної помилки.

Для подолання перерахованих вище проблем пропоную:

— розмежувати нотаріальну та судову форму захисту прав у законодавстві;

— доповнити статтю 100 ЦПК наступним: суддя відмовляє у прийнятті заяви про видачу судового наказу і з підстав, встановлених статтями 121, 122 ЦПК;

— чітко визначити поняття «відмова від прийняття заяви про видачу судового наказу» і «відмова від видачі судового наказу»;

— поставити перед судом завдання інформувати населення про спрощену процедуру розгляду справ.

Отже, наказне провадження дозволить підвищити у громадян почуття відповідальності за прийняті ними зобов'язання, посилює превентивну функцію права, сприятиме зміцненню законності та правопорядку, формуванню поважного ставлення до права та до суду.

Література

1. Цивільний процесуальний кодекс // ВВР. — 2004. — №40 (№40—42). — С. 1532. — Ст. 492.

2. *Логінова С.* Наказне провадження у цивільному судочинстві України // Право України. — 2006. — №7. — С. 76—79.

3. *Луспенік Д.* Наказне провадження: його цілі, процедура, проблеми та шляхи їх вирішення // Право України. — 2004. — №7. — С. 89—94.

4. *Фурса С. Я., Щербак С. В., Свтушенко О. І.* Цивільний процес України: Проблеми і перспективи: Науково-практичний посібник. — К.: Видавець Фурса С.Я.: КНТ, 2006. — 448 с.

5. *Штефан О.* Наказне провадження у цивільному судочинстві України // Підприємництво, господарство і право. — 2006. — №1. — С.44—48

ПОВНОВАЖЕННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЩОДО ЛІКВІДАЦІЇ НАСЛІДКІВ АВАРІЇ НА ЧАЕС

Минає 21-й рік з дня аварії на Чорнобильській АЕС, який увійшов в історію розвитку нашої цивілізації сумною і трагічною датою, пов'язаною з розвитком науково-технічного прогресу у ХХ-му столітті. Такої техногенно-екологічної катастрофи людство ще не знало. Епіцентром ядерної аварії стала багатотраждальна українська земля. Ліквідація наслідків катастрофи змусила державні органи України залучати значні зусилля та кошти, проте коло пов'язаних з нею невідкладних проблем залишається і зараз надзвичайно широким.

Ліквідація наслідків аварії на ЧАЕС в першу чергу здійснюється органами державної влади, в особі ВР України, Президента, КМУ, які видаючи нормативно правові акти в межах своєї компетенції керують і спрямовують діяльність інших державних органів у сфері подолання наслідків аварії. З іншої сторони виступають органи місцевого самоврядування, в особі сільських, селищних, міських рад, компетенція і повноваження яких визначені в Конституції України, Законі України «Про місцеве самоврядування» та інших нормативно-правових актах.

Роль місцевих рад у подоланні наслідків аварії на ЧАЕС

Внаслідок аварії на ЧАЕС забрудненими виявилися території понад двох тисяч населених пунктів на території дванадцяти областей України. Тому на місцеві ради покладені значні обов'язки щодо ліквідації негативних наслідків аварії, а саме:

В сфері управління земельним фондом, це оптимальна зміна цільового призначення категорій земель, виведення з використання уражених ділянок землі. Стимулювання сільськогосподарського виробника на виробництво продукції, не пов'язаної зі споживанням її населенням, тощо.

В соціальній сфері створення це — залучення інвестицій у людський капітал: перекваліфікація кадрів; необмежений доступ до освіти для всіх категорій молоді; розвиток соціальної інфраструктури.

Також перед органами місцевого самоврядування постає завдання побудови нових механізмів функціонування громад, виходячи з існування інституту приватної власності, де інтереси виробників часто не тільки не збігаються з інтересами територіа-

льної громади, а й часто є діаметрально протилежними, а звідси проблема пошуку компромісу між ними. Створення таких механізмів є прерогатива виключно органів місцевого самоврядування. Світова практика напрацювала принцип взаємодії структур влади і структур громадянського суспільства. Органи місцевого самоврядування потрібно переводити на структури громадянського суспільства, здатні ефективно брати участь у суспільному житті. Місцеві податки мають сплачуватися безпосередньо на рахунок місцевої влади а не фіскальних органів. Що сприятиме формуванню більш прозорого бюджету місцевих громад, та ефективнішого використання коштів цих бюджетів [1].

Сприяння розвитку громад, використання організаційного та людського потенціалу може стати локомотивом розвитку уражених територій та запорукою подолання негативних наслідків аварії на ЧАЕС.

Управління радіаційним моніторингом

Сьогодні мережа радіаційного моніторингу фактично зосереджена під егідою МНС України, яке силами Державної гідрометеорологічної служби проводить моніторинг на території всієї України, а в Зоні відчуження — ще й силами державного спеціалізованого науково-виробничого об'єднання «Екоцентр». Крім цього, дозиметричні підрозділи національної атомно-енергетичної компанії «Енергоатом» проводять регламентні спостереження навколо об'єктів ядерної енергетики.

Система радіаційного моніторингу в Україні після Чорнобильської катастрофи досі не отримала належної законодавчої, нормативно-правової і, як наслідок, дійової фінансової підтримки. Одним з останніх актів Кабінету Міністрів України (грудень 2004 р.) схвалена Концепція програми моніторингу навколишнього природного середовища, проте вона так і не перетворилася на законодавчий акт, а отже, ще щонайменше протягом двох наступних років буде фінансуватися за залишковим принципом.

Система радіаційного контролю, особливо щодо контролю якості продукції, яка виробляється на радіоактивно забруднених землях, є більш розвиненою, проте скорочення більш ніж у тричі обсягів фінансування цього напрямку у видатках на подолання наслідків Чорнобильської катастрофи за останні 10 років призвело до фактичної руйнації розвиненої мережі радіаційного контролю на території зон радіоактивного забруднення, перш за все в сільськогосподарській галузі, а те що залишилося, не враховує зміни форм виробництва в аграрному секторі.

Підготовка кадрів для системи радіаційного моніторингу

Один з найдієвіших заходів щодо підготовки радіоекологів і радіометристів для радіаційного моніторингу — це використання такої інституції як курси підвищення кваліфікації.

Першим таким закладом був спеціальний факультет, створений в 1987 р. при Київському державному університеті, де за рік готували близько 600 таких спеціалістів — радіоекологів, які забезпечували радіаційний контроль с. г. продукції, що вироблялася на радіоактивно забруднених землях. До 1999 р. в цьому закладі було підготовлено близько 20 спеціалістів за спеціальністю «Радіоекологія».

Також у 1987 р. Мінагропромом України у складі Інституту підвищення кваліфікації Державного комітету України з харчової промисловості було створено радіологічний центр, у якому до 1999 р. основна увага приділялася підготовці дозиметристів і лаборантів-дозиметристів.

Підвищення кваліфікації спеціалістів у галузі радіаційного контролю здійснювалося на основі Закону України «Про освіту» і розпорядженням КМУ №156-р від 16.03.1992 р.

У 1994 р. колишнім Міністерством України в справах захисту населення від наслідків аварії на ЧАЕС був створений Український радіологічний наавчальний центр (УРУЦ).

Спеціалістів-радіоекологів вищої кваліфікації (кандидатів і докторів наук) на сьогодні готують у Національному аграрному університеті України, Державному агроєкологічному університеті України (м. Житомир) та в Українському НДІ сільськогосподарської радіології Національного аграрного університету України.

Подолання соціальних наслідків Чорнобильської катастрофи

Соціальні наслідки Чорнобильської катастрофи суттєво відобразилися на соціальному самопочутті і ставленні різних категорій постраждалих, що призводить до перегляду соціальних ризиків для різних категорій потерпілих та віднайдення нових моделей активної життєдіяльності, а значить, відродження життя постраждалих громад.

Загальна динамічна оцінка соціальних наслідків можлива лише на основі комплексного поєднання різних джерел інформації: державної та адміністративної статистики; результатів науково-практичних обстежень; соціологічних опитувань; експертних оцінок тощо. Така концепція реалізується інститутом соціології Національної академії наук України, який з 1992 р. проводить систематизовані дослідження, під назвою «Соціально-психологічний моніторинг наслідків Чорнобильської катастрофи».

Замовником цих робіт виступає Міністерство України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від Чорнобильської катастрофи [2].

Указом президента України від 5.03.2004 р. № 283 на Міністерство праці і соціальної політики було покладено одне з головних завдань, а саме розроблення і координацію програм реалізації державної політики у сфері соціального захисту населення, яке постраждало від аварії на ЧАЕС. Інформація про постраждалих збирається у відповідному Банку даних при МНС, завданням якого є забезпечення центральних і місцевих виконавчих органів достовірною інформацією.

Сьогодні є проблема пошуку оптимальних шляхів надання соціальної допомоги та послуг на місцевому рівнях. На виконання постанови КМУ від 17.08.2002 р. №1146 «про вдосконалення механізму надання соціальної допомоги» Мінпраці створює умови для поглиблення адресної соціальної допомоги та спрощення механізму її надання. З прийняттям Указу Президента від 10.10.2005 р. № 430 до компетенції Мінпраці віднесено питання організації та координації робіт, пов'язаних з визначенням статусу осіб, які постраждали від аварії на ЧАЕС, забезпечення здійснення санаторно-курортного лікування і оздоровлення цих осіб.

Цілеспрямованим подоланням психологічних проблем постраждалого населення займалися Центри соціально-психологічної реабілітації та інформування населення, що були створені впродовж 1994—2000 рр. МНС за підтримки програм ООН (Бородянка, Боярка, Іванків, Коростень, Славутич).

Основними завданнями цих інституцій були: 1) надання соціально-психологічної підтримки населенню постраждалих регіонів, 2) активізація людей на конструктивне вирішення проблем, 3) розвиток соціальної відповідальності та здатності кожної окремої особи взяти відповідальність за своє життя, не покладаючись на владу, 4) розбудова соціальних зв'язків та розвиток громад [3].

Забезпечення збереження культурної спадщини Чорнобильської зони

На радіаційно-забруднених землях збереглося багато реліктових явищ, які мають неоціненне значення для відтворення етнічної історії української нації, і безумовно такі пам'ятки потребують охорони. Згідно з постановою ВРУ, робота по охороні історико-культурної спадщини в Зоні відчуження покладено на Історико-культурну експедицію Мінчорнобиля, яка з 1992 р. працює за перспективною комплексною програмою із залученням

тимчасових творчих колективів профільних академічних інститутів, вузів, музеїв та громадських організацій України.

Також дані роботи проводяться спеціально створеним у системі МНС Державним науково-виробничим підприємством «Центр захисту культурної спадщини від надзвичайних ситуацій». На даний час цей орган працює над створенням Музею-архіву етнокультурної спадщини уражених районів українського Полісся.

Напрями використання території Зони та обов'язкові заходи

Відповідно до законодавства України, рішень Кабінету Міністрів України напрями використання території Зони відчуження покладено на МНС, яке забезпечує використання окремих ділянок Зони відчуження, а саме:

А) Створення та експлуатація існуючих виробництв щодо поводження з РАВ (Радіоактивні відходи), їх інфраструктурне забезпечення, а саме: будівництво та експлуатація сховищ низько- і середньоактивних РАВ комплексу «Вектор», експлуатація ПЗРВ (Пункти захоронення радіоактивних відходів) та ПТЛРВ (Пункти тимчасової локалізації радіоактивних відходів).

Б) Створення та експлуатація існуючих виробництв, які пов'язані з виведенням з експлуатації ЧАЕС та перетворенням об'єкта «Укриття» в екологічно безпечну систему, їх інфраструктурне забезпечення.

В) Здійснення заходів з реабілітації екосистеми Зони, водохоронні заходи.

Г) проведення спеціалізованої лісогосподарської діяльності щодо догляду за лісами Зони, в т. ч. відновлення існуючих та створення нових спеціальних заповідних територій.

Д) Запобігання винесенню радіонуклідів за межі Зони і перетворення радіаційно небезпечних об'єктів зони в екологічно безпечні системи. [4]

Література

1. Регіональний людський розвиток: Статистичний бюлетень / Держкомстат України. — К., 2004. — Ст. 38—39.

2. *Likhtarev I. A., Kovgan L. N., Jakob p., Angspaugh L. R.* Chernobyl accident: Retrospective and prospective estimates of external dose of the population of Ukraine // *Heals Plus*. — 2002. — Vol. 82, № 3. — P. 164—171.

3. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні в 2005 р. — http://www.mns.gov.ua/annual_report/2006/

4. <http://www.cons-ua.ro/presrelizy/arhiv.htm>

ВПЛИВ ЯВИЩА «BRAIN DRAIN» НА ЕКОНОМІКУ: СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ АСПЕКТИ

Люди мігрували тисячі років тому назад, мігрують сьогодні і мігруватимуть надалі. Це явище об'єктивне, невідворотне і цілком виправдане у сучасному глобалізованому світі. Питання міграції (а особливо «brain drain») обговорюється як на найвищих рівнях (ООН, уряди, спеціально створені комісії), так і на побутовому, адже проблема зачіпає кожного.

То що ж таке «brain drain»? Це загальноживаний термін, який з англійської можна перекласти як «відтік інтелекту», або «відтік мізків», як його ще часто називають в україномовній літературі. Термін застосовується для описання ситуації, коли одна країна втрачає провідних спеціалістів та висококваліфіковані кадри на користь іншої країни, яка з цього навпаки виграє.

Як бачимо, це явище, як і будь-яке інше, має дві сторони. І друга сторона має назву «brain gain», тобто виграш від інтелекту.

Традиційними країнами-реципієнтами висококваліфікованих емігрантів вважаються Канада, США та деякі інші країни ОЕСР, а країнами-донорами — Індія, Китай, Мексика, Тайвань. При цьому країни-реципієнти знаходяться між собою у сильній конкурентній боротьбі за спеціалістів-емігрантів. Ця конкуренція має виключно фінансову основу: за експертними оцінками, витрати на одного фахівця з вищою освітою становлять близько 20 тис. доларів США, а отже, кожен прибулий кваліфікований трудовий мігрант збагачує країну свого нового перебування саме на цю суму, збіднюючи на таку ж суму свою власну країну.

Кожна з країн-реципієнтів має у своєму запасі широкий набір інструментів, які можна застосувати для заволювання спеціалістів. До них належать «розіграші» Green Card, створення привабливих умов для життя та праці необхідних спеціалістів, надання стипендій та грантів на навчання іноземним студентам. Про наявність політики заволювання висококваліфікованих спеціалістів свідчать наступні дані: серед тих, хто іммігрував до Німеччини, п'яту частину займають мігранти з вищою освітою, до Австралії — третину, а до США та Канади — половину [5].

За приблизними підрахунками у всьому світі близько 200 млн чоловік живуть не у своїй країні. Досить проблематично встано-

вити, яку ж саме частку з цих 200 млн становлять висококваліфіковані спеціалісти. Це пов'язано з тим, що часто бракує точної інформації щодо емігрантів, а також з тим, що немає єдиного погляду власне на поняття «висококваліфікований спеціаліст». До того ж, далеко не завжди можна дізнатися, чи працює емігрант за фахом, у сфері наукових розробок. Тому кількісні дані щодо спеціалістів, що виїхали за кордон, не завжди показують ситуацію, як вона є.

Так, за оцінками Світового Банку кількість науковців, що навчалися у країнах Африки, а живуть і працюють у західних індустриальних країнах, становить близько 100 тис. осіб, а кількість емігрантів-спеціалістів з країн Азії має бути ще у декілька разів вище. Країни колишнього Східного блоку також потерпають від «відтоку інтелекту»: Болгарія за останні 10 років втратила через еміграції близько 20% високоосвіченого населення, а для Вірменії цей показник становить взагалі 30-40% за різними підрахунками. А, наприклад, за даними МВФ, частка спеціалістів-емігрантів у таких країнах, як Індія, Китай, Філіппіни, Південна Корея складає порівняно незначний відсоток населення (Індія та Китай — до 1%, Філіппіни та Південна Корея — 6%) і, таким чином, не завдають значної шкоди національним економікам цих країн.

Водночас країн, невеликих за територією та населенням, ця проблема може набути масштабів національної катастрофи. Так, близько 60% громадян Ямайки, Тринідаду та Тобаго з вищою освітою зараз живуть у США. Гайана втратила 70% випускників вузів, Іран — 15, Мексика — 13 тощо [4, 6].

Щодо України, то вже на сьогодні за кордоном працює до 30% українських науковців (хоча багато вчених вважають, що ці дані занадто завищені, а проблема відтоку інтелекту не є такою нагальною для України, як проблема міграції робочих рук). За статистичними даними, за період незалежності емігрувало більше ніж півтори тисячі кандидатів наук, майже третина з яких молоді, до 40 років, перспективні науковці, інша третина — віком 41—50 років. Загальна кількість населення України внаслідок еміграції щорічно скорочується в середньому на 90 тис. осіб з числа освічених громадян. Прямі втрати України, за оцінками експертів, становлять понад 1 млрд доларів США на рік, адже тільки у США українськими вченими запатентовано десятки винаходів, отриманих за результатами виконаних в Україні робіт [1, 2].

Головними причинами, що змушують науковців залишати наукові установи своїх країн, дослідники вважають, по-перше, мізерну заробітну плату; по-друге, різке падіння престижу наукової

роботи в суспільстві; по-третє, погіршення умов для нормальної наукової діяльності або неможливість реалізувати себе як вченого. Отже, причини виїзду вчених — не лише економічні. За даними досліджень економічні причини виїзду за кордон переважають серед студентів, які виїжджають спочатку на навчання, а потім залишаються. Серед молодих вчених визначальним є фактор необхідності розвитку фахової підготовки, самовдосконалення та визнання себе як вченого. Ці ж самі причини є справедливими і для інших країн, не лише для України.

Якщо з причинами усе зрозуміло, то наслідки цього процесу не є такими явними. По-перше, їх слід розрізняти для країн-реципієнтів та для країн-донорів, а, по-друге, варто розділяти на ті, що мають позитивний та негативний ефекти.

Позитив для реципієнтів буде у тому, що вклавши мінімум коштів на утримання спеціалістів, вони отримують значний науковий потенціал та можливості для ще більшого розвитку. Крім того, державна казна фактично поповнюється на ту суму, яка не була витрачена на підготовку потрібних фахівців. Негатив для країни-реципієнта у тому, що власні вчені часто програють у порівнянні з іммігрантами, адже їм потрібно більше платити, а тому хоч наука і прогресує, але власний науковий потенціал знижується.

Негативні наслідки для країн-донорів пов'язані перш за все із тим, що є тісний зв'язок між достатністю та якістю людського капіталу та економічним зростанням країни. Якщо наукова еліта буде емігрувати, то і без того слабка динаміка економічного розвитку може набрати від'ємних значень та призвести до системної кризи у країні. Крім того, держава втрачає ті кошти, що були вкладені у освіту майбутніх емігрантів, а це значні втрати, якщо брати до уваги обсяги міграції та вартість підготовки одного висококваліфікованого спеціаліста, не кажучи про доктора наук.

Але, на мою думку, уже не можна розглядати плюси та мінуси так відокремлено один від одного. На це явище варто глянути з точки зору світового ринку праці, який підпорядковується загальноекономічним законам попиту та пропозиції. Фактори виробництва повинні розподілятися таким чином, щоб використовуватися максимально ефективно. І якщо як фактор взяти працю, то це означає, що люди повинні застосовувати свою кваліфікацію та навички там, де це приносить користь, тобто там, де вони знайдуть найсприятливіші передумови для цього. Виходячи з цього, виїзд спеціалістів з країн, що розвиваються, повністю виправданий і не обов'язково несе за собою негатив. Навпаки, втручання держави (як, наприклад, штучне обмеження виїзду фахів-

ців) може призвести до диспропорцій на міжнародному ринку праці та до глобальних втрат.

Декілька десятиліть тому еміграція висококваліфікованих спеціалістів розглядалася тільки як однобічний рух. Але у сьогоденних умовах термін «brain drain» краще замінювати терміном «brain circulation», тобто циркуляція інтелекту. Другий варіант є більш справедливим, адже розглядається можливість повернення науковців на батьківщину. І після цього країна, яка на початковому етапі ніби зазнала значних втрат від «відтоку інтелекту», отримує вигоду. Таку модель демонструють Індія, Китай, Тайвань. Спеціалісти високого рівня, що свого часу виїхали з цих країн, частково повернулися, привезли із собою ноу-хау, усі здобуті знання вклали у розвиток технологій у рідній країні (особливо IT-галузі). Крім того, значна частка з зароблених коштів була інвестована у національні економіки. Таким чином «brain drain» перетворився у «brain gain». З цього можна зробити висновок, що країни-донори не лише втрачають, але й отримують [7].

Сьогодні мова уже давно не йде про те, яким чином зупинити процес, а лише про те, як мінімізувати втрати від нього, а якщо ще точніше, то як максимізувати прибутки у глобальних масштабах, звичайно, з урахуванням інтересів обох сторін. Країна, яка не хоче, щоб з неї емігрували, повинна створити усі умови для того, щоб ученим був сенс залишатися. У іншому випадку не можна вимагати від науковців залишатися або повертатися. Візьmemo приклад: якщо сьогодні взяти і повернути усіх вчених у їх рідні країни (припустимо, що це взагалі технічно можливо), то зупиняться чи не усі наукові дослідження, що проводяться по усьому світі. А це нікому не потрібно.

Погодитися можна з тим, що варто зменшити збитки, що мають країни-донори, вкладаючи у навчання спеціалістів, але не отримуючи з цього прибутків. Давно уже проходить ідея податку на «brain drain», але ця ідея поки що є недосяжною, адже немає механізму, за яким би ці податки стягувалися.

Таким чином, щоб чогось досягти, потрібно поглиблювати міжнародну співпрацю з цього питання, країнам-донорам створювати необхідні умови та проводити виважену політику щодо повернення необхідних фахівців на Батьківщину, щоб перетворювати «brain drain» у «brain gain».

Література

1. Доповідь Уповноваженого України з прав людини/ Трудова міграція з України в контексті загальносвітових міграційних процесів, 2004 рік.
2. *Пархоменко Н.* Міграція висококваліфікованих спеціалістів з України: поточна ситуація та виклики на майбутнє // Український монітор. — 2006. — № 3.
3. *Кирчів А.* Трудова міграція і національна безпека України. Доповідь на «круглому столі». — Львів. — 2004. — 7 жовтня.
4. Europäische Kommission: Europeans and mobility: first results of an EU-wide survey. — 2006.
5. Claudia Diehl, New Research Challenges Notion of German «Brain Drain», German Federal Institute for Population Research, Migration Policy Institute, 8/05.
6. Fromhold-Eisebith, M. (2002): Internationale Migration Hochqualifizierter und technologieorientierte Regionalentwicklung, 19/2002, in: IMIS-Beiträge, Nr. 19.
7. Uwe Hunger, Vom Brain Drain zum Brain Gain. — Friedrich-Ebert-Stiftung, 2003.

А. М. Швагер, К. К. Качавська (обліково-економічний ф-т, I курс)

ПОЗАЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Однотипні економічні системи в умовах капіталістичного способу виробництва, під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників економічного характеру використовують ресурси на межі виробничих можливостей і тим самим забезпечують максимально ефективний розвиток. Проте розвиток економічної системи в кожній країні корегується особливостями всіх складових суспільного розвитку, серед яких чи не визначальними є позаекономічні чинники, такі як: стан духовних та моральних цінностей, культура, ментальність населення тощо.

Культурний чинник. Економічна система не може успішно розвиватися без якісного людського капіталу, який за будь-якого економічного ладу є одним з головних чинників розвитку. Економічна ефективність суспільної праці нації залежить від фізичного стану населення, їх знань, досвіду, духовних і моральних цінностей, культурно — національних надбань, традицій, звичаїв. Світовий досвід свідчить, що найбільшого економічного успіху

досягають країни, які здатні органічно поєднувати свою культурну і релігійну специфіку, традиції господарювання, духовний потенціал, етнічні й естетичні цінності, національний характер і менталітет із новітніми підходами і методами перебудови економічної системи.

Прикладом подібних трансформацій може бути Японія. Населення цієї країни більшою мірою занепокоєне збереженням та підтриманням своєї культури. Наймані працівники вважають себе гравцями однієї команди, при необхідності вони добровільно працюють у наднормовий час. В культурах, основаних на почутті вини, індивідууми мають свій власний незалежний моральний компас, який є набагато ефективнішим, ніж будь-які засоби захоочення і стимулювання праці.

Варто зазначити, що процес перетворення України на ринковий простір, де все купується і продається, відторгається її культурною спадщиною. Небажання вітчизняних радикал-реформаторів «західників» враховувати роль соціально-моральних цінностей вітчизняної культури в економічному розвитку при розробці і проведенні ринкових реформ призвели до такої деморалізації суспільства, що сьогодні в країні панує культура кримінального капіталізму.

Соціальний чинник. Національна економіка завжди створюється та розвивається в певних соціальних умовах і поза ними не існує. Звідси випливає: необхідною умовою розвитку продуктивних сил є підвищення кваліфікації, освіченості, політичної та моральної культури кожного працівника, розвиток яких сприяє якісному вдосконаленню головної продуктивної сили суспільства і цим підвищує її потенційну віддачу. Соціальні чинники як свідчить світовий досвід, здатні вивести економіку України з кризи. Соціальна сфера забезпечує висококваліфіковану та якісну працю, формує людський капітал. Тому розвиток цієї сфери є ключем до перетворення соціальної активності у важливий ресурс економічного зростання. Прикладом може бути соціальна політика Аденауера. Першим кроком стало «соціальне житлове будівництво» — відносно дешеві будинки і квартири за рахунок бюджету. Наступним — «динамічна пенсія», яка не лише залежала від пенсійного внеску, а зростала паралельно зі збільшенням ВВП, соціальне страхування по хворобі, та допомога на дітей. Ці та інші реформи призвели до того, що за п'ять перших років ВВП зріс на 48%, а реальна заробітна платня — на 80%. У світі заговорили про «німецьке економічне диво».

Науково-технологічний чинник. Майбутнє нації визначає освіта. Повноцінним учасником глобальної економіки може бути лише та країна, в якій інтелектуальні професії стали масовими, а інвестиції у розвиток людського потенціалу — вагомими і ефективними. Країни, які свого часу зробили ставку на освіту і науку, тепер стали світовими лідерами. Наприклад, стимулювання людського розвитку у країнах Південно-Східної Азії дало їм змогу здійснити прорив у сфері високих технологій, кожен вкладений у освіту долар перетворився на десятки доларів ВВП. Таким шляхом прямують Індія і Китай. Країни, що прагнуть увійти до кола розвинених, щороку вкладають в освіту 10—12% ВВП. Настав час «економіки знань», у якій інтелектуальні ресурси приносять значно більший прибуток, ніж природні.

Українська нація — одна з найосвіченіших у світі. Її інтелект — це шанс для України. Але сьогодні наша країна лише почала реалізацію такої філософії. Адже у попередні роки освіта в Україні фінансувалась значно менше, ніж у розвинених країнах, — на рівні 5% ВВП. Зараз нам потрібна вища освіта, заснована на наукових дослідженнях. Необхідно знайти резерви для матеріальної підтримки аспірантів і докторантів, думати не тільки про те, як припинити відтік інтелекту за кордон, а й почати поступово повертати його додому. Інтелект українців має працювати на Україну.

Довіра між урядом і громадянами. Функціонування демократичного суспільства і ринкової економіки передбачає взаємну довіру між урядом і громадянами, які мають бути свідомі, що уряд і політики відстоюють інтереси економіки, бо вона становить спільне добро. Довіра до адміністрації і керівників є важливим елементом економічного розвитку. Свідомість громадян, що вони мають власну вітчизняну адміністрацію, яка захищає інтереси їхніх підприємств сприяє розвитку цих підприємств, залучення туди більшого капіталу. Капітал довіри суспільства є однією з основних умов політичної і економічної стабілізації.

Існує ще дуже багато чинників, які впливають на розвиток економічної системи, наприклад: політична стабільність держави та її прогнозованість як суб'єкта міжнародних відносин; стабільність законодавства; адекватність організаційно-правового та інформаційного забезпечення; географічне розташування та природно-ресурсний потенціал; екологія та багато іншого. Але мета нашої роботи показати, що ефективність, організованість, а значною мірою і розвиток економічної системи залежать від того, на-

скільки сильна її гуманістична, демократична, культурна та наукова спрямованість. Таким чином, раціональне поєднання цих чинників створює нові можливості для розвитку національної економіки, а як наслідок і покращення якості життя людей, адже, як сказав Джон Гелбрейт: « Найкраща економічна система — це та, яка максимально забезпечує людей тим, чого вони найбільше потребують».

Література

1. *Щетинин В.* Человеческий и вещественный капитал: общность и различие // *Мировая экономика и международные отношения.* — 2003. — №8. — С. 55—62.
2. *Янковський М.* Ентропія та екстра потенціал економічних систем // *Економіка України.* — 2001. — № 4. — С. 30—34.
3. *Бородіна О.* Людський капітал як основне джерело економічного зростання // *Економіка України.* — 2003. — № 7. — С. 48—54.
4. *Якубенко В.Д.* Базисні інститути у трансформаційній економіці. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 252.
5. *Прутська О. О.* Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. — К.: Лотос, 2003. — С. 710.

О. В. Швачко (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, III курс)

ЧИСЛОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОДНІЄЇ МОДЕЛІ ВАЛЮТНОЇ КРИЗИ

Фінансові кризи, яких у кінці ХХ ст. на земній кулі було чотири, надзвичайно болісно сприймаються членами світової спільноти. Також вони вкрай негативно впливають на стан національних економік. Саме тому валютні кризи стають об'єктом пильної уваги, причому вивчення яких можливе тільки засобами економіко-математичного моделювання.

На сьогодні адекватною математичною моделлю (ММ) валютної кризи, як лавиноподібного процесу, є наступне диференціальне рівняння [1]

$$\frac{dy(t)}{dt} = (1 - y(t)) \cdot (1 - e^{-r \cdot y(t)}), \quad (1)$$

де функція $y(t) = \frac{I(t)}{N}$ і чисельник $I(t)$ описує кількість заражених вірусом паніки в момент часу t , а знаменник N — число утри-

мувачів грошей; величина r відповідає бажанню інфікованих вірусом паніки передати свій стан іншим r утримувачам грошей.

Досить точно, як свідчать розрахунки [1, 2], валютна паніка описується спрощеною ММ:

$$\frac{dk(t)}{dt} = r \cdot k(t) \cdot (1 - k(t)), \quad (2)$$

де $k(t) \equiv y(t)$ і права частина диференційного рівняння (2) відповідає лінеаризації співмножника $(1 - e^{-r \cdot y(t)})$ попереднього виразу (1). Для розв'язку $k(t)$ рівняння (2) вочевидь справедлива нерівність $k(t) \leq y(t)$.

Разом з тим шляхом елементарних перетворень над рівнянням (1) отримується ММ:

$$\frac{dz(t)}{dz} = 1 + z \cdot e^{-r \cdot z(t)}, \quad (3)$$

розв'язок $z(t)$ якого мажорує функцію $y(t)$, тобто $y(t) \leq z(t)$.

На рис. 1 наводяться одні з багатьох результати числового інтегрування ММ (1)—(3) валютної паніки для початкової умови $k(t_0) = y(t_0) = z(t_0) = 0.1$ при $r = 1$ на інтервалі $t \in [0; 7]$.

В процесі здійснення широкомасштабного обчислювального експерименту над ММ (1)—(3) було виявлено цікавий факт: коли валютна паніка набуває значного масштабу, обмін інформацією про кризу стає все інтенсивнішим — зростає r , то при $r = 38$ інтегральна крива $k(t)$ відображає хаотичні коливання (рис. 2).

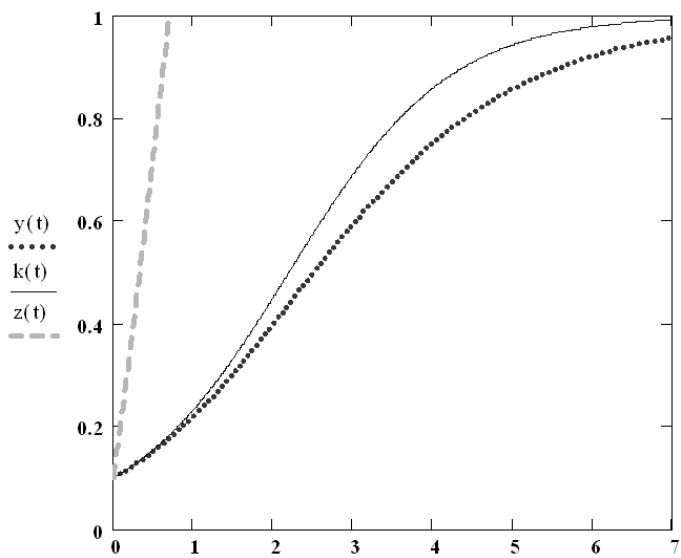


Рис. 1

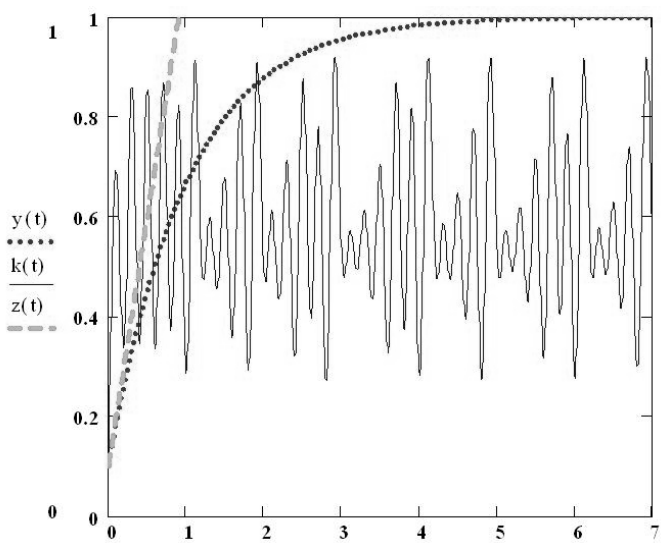


Рис. 2

На перший погляд, ніяких підстав для такого розвитку подій у рамках ММ нема. Вище зазначений факт раніше не фігурував у літературі [2].

Література

1. Данич В. Н. Быстрые процессы в экономике. Модели валютной паники // Бизнес-Информ. — Харьков: Бизнес-Информ. — 1999. — №19—20. — С. 80—84.

2. Данич В. Н. Идентификация быстрых процессов. Методы и модели. — М.: Арт-Бизнес-Центр, 1999. — 229 с.

О. В. Швед (юридичний ф-т, III курс)

ЗАХИСТ ПРАВ МІНОРИТАРНИХ АКЦІОНЕРІВ В АТ

Із переходом до ринкових економічних відносин, основною організаційно-правовою формою існування підприємств як реального, так і фінансового сектора в Україні стали акціонерні товариства (далі — АТ). Переважна більшість АТ створена в Україні в ході приватизації. Однак суть приватизації через акціонування підприємств та можливість отримання частки державної власності через власність в АТ за останні роки була суттєво девальвована через масові порушення прав власності і особливо міноритарних акціонерів (власників дрібних пакетів акцій). Проблема захисту їх прав відноситься до категорії особливо актуальних в умовах становлення і розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки, а тому підлягає всебічному правовому регулюванню з боку держави.

Безумовно, передумовою ефективного правового регулювання даної сфери відносин є вдосконалення законодавства, але його аналіз дає підстави стверджувати, що на сьогодні немає правових норм, які б допомогли акціонеру захистити хоча б власне **право на одержання частини прибутку**. Спробувала змінити становище у даній сфері Юлія Тимошенко, яка зареєструвала у Верховній Раді законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів (щодо захисту прав міноритарних акціонерів)» (№2030). У проєкті розроблено механізм **гарантування виплати дивідендів**, на що пропонується спрямовувати частку чистого прибутку в обсязі не менш як 15 відсотків. Особливо доречним, на мою думку, є про-

ект норми про необхідність **щоквартальної** виплати дивідендів. Вважаю, що у сучасних соціально-економічних умовах законодавець повинен особливо ретельно віднестись до питання про забезпечення здійснення правових норм примусовою силою держави.

Особливо суттєвою прогалиною нашого законодавства є відсутність визначеного поняття міноритаріїв, що практично унеможливило захист їхніх прав, а тому повністю підтримую законодавчу пропозицію встановити статус їх як акціонерів, що володіють, наприклад, п'ятьма відсотками акцій товариства. Відповідно це дасть змогу виробити необхідні механізми протекції міноритаріїв з боку держави.

Закон може передбачати також, що пропозиції міноритарних акціонерів щодо включення представника до органів управління в межах квоти є обов'язковими для врахування загальними зборами. В іншому разі рішення з цих питань є недійсними.

В Україні вже давно зазначалося про необхідність законодавчого закріплення переліку **інформації**, яка може бути надана товариством акціонеру, та порядку її отримання, оскільки Закон України «Про господарські товариства» регулює це питання досить обмежено. Неповно встановлений режим користування комерційною, службовою та інсайдерською інформацією. Дану проблему можна вирішити шляхом відкриття доступу до реєстру акцій, до первинних документів обліку, надання можливості ознайомлення з корпоративною інформацією;

Не менш важливим є питання встановлення **права акціонера вимагати викупу** товариством належних йому **акцій** (так зване право «на незгоду», яке існує в багатьох країнах світу), коли рішення загальних зборів обмежує його права та якщо такий акціонер голосував проти нього. Це, як правило, випадки реорганізації товариства, зміни розміру статутного капіталу, внесення до статуту товариства змін, які обмежують права акціонерів, припинення переважного права акціонерів, а також невиплата дивідендів у разі наявності чистого прибутку за відповідний період. Важливо, щоб цьому праву кореспондував саме **обов'язок** АТ викупу акцій. Обов'язковою гарантією повинно також стати чітке встановлення ціни, за якою акції придбаваються АТ.

Таким чином, я вважаю, що захист прав і законних інтересів міноритарних акціонерів повинен стати пріоритетним напрямом політики для держави сьогодні. Адже внаслідок приватизації значна частина населення України стала міноритарними власниками акцій АТ і, маючи на руках ці документи, більшість так і не спромоглась до цього часу отримати хоча б якісь дивіденди, а це

є прямим невиконанням конституційних принципів непорушності права приватної власності та забезпечення захисту державою усіх суб'єктів права власності (ст. 41, ч. 4 ст. 13 Конституції України). Численність і різноманітність маніпуляцій у даній сфері життя суспільства просто вражаюча, що зумовлює необхідність докорінної зміни корпоративного законодавства в Україні. Вирішувати цю проблему потрібно в комплексі, шляхом прийняття окремого нормативно-правового акта і внесення змін до існуючих або лише заміною діючих норм новими. У будь-якому випадку держава повинна встановити рівні і справедливі правила для всіх і довести це суспільству своїми діями в законодавчій сфері.

Література

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 №435-IV.
2. Господарський кодекс України 16 січня 2003 №436-IV.
3. Закон України «Про господарські товариства» // ВВР. — 1991. — №1576-ХІІ. — Ст. 682.
4. Вітка І. Корпоративні права акціонерів: від захисту до зловживання // Фінансовий ринок України. — 2006. — № 11(37). — С. 27.
5. Козлов С. Захист прав акціонерів: аксіоми та гіпотези // Юридична газета. — 2007. — № 1(85).
6. Самойленко В. Типологія корпоративних конфліктів // Юридична газета. — 2003. — № 11(11). — 10 грудня.
7. Шуляк Н. Корпоративні конфлікти: право акціонерів на інформацію // Юридичний журнал. — 2006. — №3(45). — С. 108.

А. С. Шевченко (ф-т маркетингу, III курс)

ГЕНДЕРНА ПОЛІТИКА НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Науковий інтерес та практична значущість аналізу становища жінок у суспільстві виникли давно. Ще Платон розмірковував з приводу створення рівних можливостей для залучення жінок і чоловіків до управлінської та виробничої діяльності. Словом, проблема гендерної нерівності — не нова, але вирішити її до кінця не вдається.

Згідно з Законом України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» дискримінацією за ознакою статі визначено дії чи бездіяльність, що виражають будь-яке розрізнення, виняток або привілеї а ознакою статі, якщо вони спрямо-

вані на обмеження або унеможлиблюють визнання, користування чи здійснення на рівних підставах прав і свобод людини для жінок і чоловіків [4, ст. 3].

Серед багатьох визначень гендеру правильним є його трактування як теорії соціального конструювання, в рамках якої гендер приймається як організаційна модель соціальних відносин між чоловіками і жінками, не лише характеризуючи їх міжособистісні стосунки в сім'ї, але і визначаючи їх соціальні стосунки в основних інститутах суспільства [3, с. 26—27].

Розрізняють дві форми дискримінації в зайнятості:

1) дискримінація у заробітній платі, коли за рівноцінну працю чоловік і жінка отримують нерівну винагороду;

2) професійну сегрегацію — нерівний доступ до отримання престижних професій і посад [7, с. 165—169].

Для вирішення проблем створюються гендерні програми, сукупність яких складає гендерну політику на ринку праці [5, с.188—189]. Особливістю формування державної гендерної політики в Україні є те, що вона базується на нормативно-правових актах двох рівнів:

1) наднаціонального (Загальна декларація прав людини, Європейська конвенція про захист прав і свобод людини, Декларація тисячоліття ООН, Пекінська декларація та Платформа дій, схвалені Четвертого Всесвітньою конференцією із становища жінок, Резолюція в інтересах рівності чоловіків і жінок, Конвенція про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок);

2) національного (Конституція України, Закон України «Про зайнятість населення», Кодекс законів про працю України, Закон України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків») [6; с. 1—2].

При аналізі законодавчої бази регулювання гендерної політики на ринку праці виникають наступні проблеми:

- неузгодженість нормативно-правової бази державної гендерної політики з відповідним міжнародним законодавством;
- недостатність інформаційно-методичного ресурсу гендерної політики;
- неефективний моніторинг стану законодавчої бази гендерної політики.

Аналіз гендерної політики на ринку праці доводить, що показники рівня зайнятості жінок зростають невисокими темпами і продовжують залишатися найвищими серед країн Центральної Східної Європи (рис.1). Позитивною є тенденція до зменшення рівня безробіття як жінок, так і чоловіків. Досвід зайнятості, який

є у більшості жінок активного віку, в сучасних умовах є більшою мірою перевагою, ніж недоліком. Це пояснює той факт, що безробіття жінок є значно нижчим від безробіття чоловіків, хоча зараз в Україні склалася уява про «жіноче», а не про «чоловіче» обличчя безробіття.

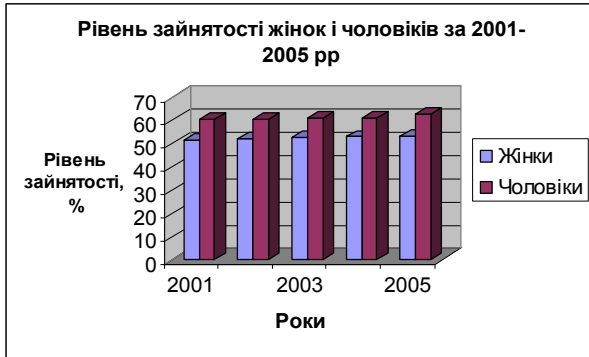


Рис. 1. Динаміка рівня зайнятості чоловіків і жінок за 2001—2005 рр. [2]

Порівнюючи освітній рівень зайнятого населення, слід визначити, що кількість зайнятих жінок із повною та базовою вищою освітою значно перевищує аналогічний показник для чоловіків (рис.2).

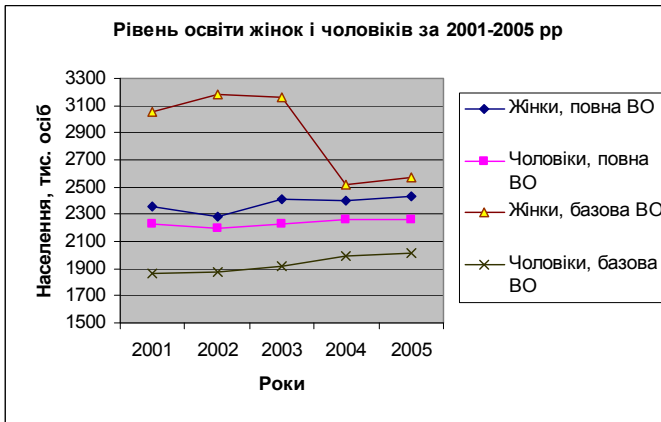


Рис. 2. Динаміка рівня освіти чоловіків і жінок за 2001—2005 рр. [2]

Але високий освітній потенціал не завжди є гарантією його реалізації.

У цілому професійна структура зайнятих жінок є більш відповідною до постіндустріального суспільства, ніж структура зайнятих чоловіків. Про це свідчить насамперед висока частка жінок, зайнятих у сфері роздрібно́ї торгівлі (70,3% за даними 2005 р.), готелів та реклами (73,6%), фінансової сфери (68,3%), культури (65,7%) [2].

У середньому в економіці України за даними 2005 р. співвідношення між середньою заробітною платою жінок та чоловіків становило 70,9%. Найвища частка зайнятих жінок характерна для сфери охорони здоров'я — 82,6% (за даними 2005 р.), а середня заробітна плата складає 85,8% від заробітної плати чоловіків. У фінансуванні — 68,3% і 65,7% відповідно, у сфері торгівлі — 51,5% і 75,7% [2].

Представництво жінок у Верховній Раді України здійснювалось таким чином: 1990 р. — 3%, 1994 р. — 5,7%; 1998 — 8,1%; 2002 — 5,1%; 2006 рік — 8,5%. За цим показником Україна займає передостаннє місце серед країн-членів Ради Європи. Зате за останні 5 років чисельність жінок-офіцерів в армії зросла удвічі (зараз їх 1100 осіб), серед них 4 полковники, близько 80 підполковників, 216 майорів [8].

Успішно проблему гендерної нерівності вирішують такі країни, як Литва, Канада, Швеція, Норвегія, більшість держав Європи, СНД. Парламенти цих країн лобіюють закріплення правової норми рівності за статтю у всіх національних кодексах. У Швеції, Південній Африці, Індії законодавчо закріплена квота жінок в органах влади [1; с. 232].

Отже, проаналізувавши, сучасний стан та особливості гендерної політики на ринку праці в Україні, можна виділити перспективи її подальшого розвитку:

- 1) створення кризових центрів для здійснення психологічної і соціальної підтримки безробітних жінок;
- 2) проведення ярмарків вакансій, випуск інформаційних бюлетенів для потенційних роботодавців;
- 3) проведення ефективної гендерної експертизи законопроектів з питань соціального захисту населення;
- 4) здійснення регулярних досліджень ринку праці;
- 5) соціально-професійне консультування жінок з метою орієнтації їх на підприємницьку діяльність;
- 6) розвиток мережі дитячих установ, щоб батьки могли не залишати роботу для догляду за дитиною;
- 7) окрім того, поступово здійснювати вплив на суспільну свідомість з метою зміни ставлення до ролей у суспільстві.

Однак усі ці заходи, спрямовані на вирішення проблеми, мають бути підтримані зусиллям самих жінок. Тим паче, що 2007 рік проголошений Радою Європи Роком рівних можливостей.

Література

1. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник / Ред. І. Г. Ткачук. — Івано-Франківськ: Плай — 2005, 270 с.
2. Економічна активність населення / Державний комітет статистики України.
3. Гендерний калейдоскоп: Курс лекцій / Ред. М. М. Малишева. — 2002. — 520 с.
4. Закон України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків». <http://portal.uwf.kiev.ua/equalrights.doc>.
5. Макарова О. В. Державні соціальні програми і теоретичні аспекти: Методика розробки та оцінки: Монографія. — К.: Ліра, 2004 — 326 с.
6. Грицяк Н. В. Правове регулювання рівних прав і можливостей чоловіків і жінок в Україні: стан та шляхи вдосконалення. <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2005-2/txts/pdprav//05gnvssv.pdf>.
7. Проблеми освіти: Науково-методичний збірник / Ред. В.Г. Кремень. — К.: Наук.-методичний центр вищої освіти. — 2004. 170 с.
8. Парламентські слухання. Рівні права та можливості в Україні: реалії та перспективи. http://www.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl21112006.htm -143k.

А. В. Шинкаренко (кредитно-економічний ф-т, III курс)

ПРОБЛЕМА ПОВЕРНЕННЯ НАСЕЛЕННЮ «ЗАМОРОЖЕНИХ» ВКЛАДІВ В УСТАНОВИ КОЛИШНЬОГО ОЩАДБАНКУ СРСР

Проблема компенсації грошових втрат вкладників Ощадного банку СРСР нависає над Україною з дня здобуття нею державної незалежності. Сьогодні існує велика кількість експертних підходів та поглядів щодо вирішення даного питання. На жаль, до цього часу не існує конкретно сформульованого та ефективного законодавчо закріпленого рішення стосовно проблеми повернення колишніх заощаджень, хоча пропозицій з цього приводу безліч.

Перш за все, логічно буде зосередити увагу на наступному. Чи є реальне підґрунтя для того, щоб вважати «заморожені вклади» такими, що мають бути повернені.

Стосовно виділеного аспекту проблеми існує експертна думка І.М. Савлука та Н.В. Дорофеевої, що «значна частина заощаджень населення колишнього СРСР мала вимушений характер

через неможливість вільно купити товари широкого попиту (автомобілі, холодильники, телевізори тощо). Внаслідок цього значна частина заощаджень представляла собою не реальні гроші, а т. з. «інфляційний навіс», якому не протистояли в обігу реальні цінності».

Важко не погодитися з аргументами, наведеними вище. Але й беззаперечно приймати таку позицію також було б необачно. Наведу наступну статистику:

НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХОД, ВИКОРИСТАНИЙ НА СПОЖИВАННЯ ТА НАГРОМАДЖЕННЯ

(в фактично діючих цінах)

Млрд крб.	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Всього	92	94	96	97	108	117
у тому числі:						
фонд споживання	72	74	76	79	86	96
фонд нагромадження та інші витрати	20	20	20	18	22	21
У процентах до підсумку						
Всього	100	100	100	100	100	100
у тому числі:						
фонд споживання	79	79	79	81	79	82
фонд нагромадження та інші витрати	21	21	21	19	21	18

З приведених даних видно, що співвідношення споживання та нагромадження у 1986—1990 рр. не перевищувало 80%:20%, що є оптимальним показником для «здорової» економіки з т. з. політекономії.

Потрібно врахувати також розмаїтість мотивів заощаджень, якими керувалось населення. А серед них не тільки відкладання грошей у зв'язку з неможливістю їх отоварення. Хтось відкладав гроші на старість, щоб підтримувати гідний рівень життя з виходом на пенсію, бо пенсія була значно менша від заробітної плати. Хтось накопичував кошти для придбання житла чи дорогих товарів, іншим людям заощадження були потрібні для надання допомоги своїм дітям чи онукам і т. ін. Таких причин було безліч.

Тепер звернімося до розгляду можливих шляхів повернення «заморожених вкладів» населенню України. Існують два напрямки подолання проблеми: зовнішній і внутрішній. Зовнішні джерела виплати заощаджень передбачають повторне звернення до Російської Федерації з розгляду питання щодо зобов'язань колишнього Ощадбанку СРСР. Проте, жодної ініціативи з боку української сторони з цього приводу, на жаль, не виявлено, хоча для цього є вагоме підґрунтя.

Альтернативними у вирішенні проблеми розрахунків по «замороженим вкладам» є внутрішні джерела.

Як висновок, зазначу, що існує велика кількість варіантів повернення «заморожених вкладів» з колишнього Ощадного банку СРСР, деякі з них заслуговують на більшу, деякі — на меншу увагу. Але, звертаючись до статті М.І. Савлука та Н.В. Дорофеевой, відмічу, що компенсацийні виплати в жодному разі не мають бути здійсненні із залученням емісійного механізму. Такий підхід до вирішення проблеми спровокує великі інфляційні очікування і зростання цін, і країна може бути знову втягнута в гіперінфляцію.

Література

1. *Лазенка І.М.* До проблеми збільшення капіталізації особистих заощаджень населення // Доходи та заощадження в умовах трансформаційної економіки України. Науковий збірник / За ред. З.Г. Ватаманюка. — Львів: Інтереко, 2002. — 278 с. — (Формування ринкової економіки в Україні. — Спецвип. 10.) — С. 41—47

2. *Савлук М.І., Дорофеева Н.В.* Щоб гривні не перетворилися на папірці // Урядовий кур'єр. — 2001. — № 162. — 8 вересня. — С. 12.

3. Народне господарство УРСР у 1990 році: Стат. щорічник / Мін-во статистики УРСР; Від. за випуск В.В. Самченко. — К.: Техніка, 1991. — С. 12.

4. <http://www.radio.org.ua/>

5. <http://www.deputat.org.ua/>

І. П. Широкоступ (ф-т економіки АПК, IV курс)

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Реалізація сільськогосподарської продукції власного виробництва для сільськогосподарських підприємств — основне джерело

грошових надходжень. Серед найпоширеніших каналів реалізації сільськогосподарської продукції є реалізація за державними та регіональними контрактами, продаж іншим організаціям, через власну торгову мережу, на ринку.

Від реалізації продукції за всіма каналами підприємства отримують дохід у вигляді виручки. Частина цієї виручки за вирахуванням виробничої собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат і витрат на збут, тобто повної собівартості реалізованої продукції становить прибуток від основної діяльності підприємства.

Прибуток і рентабельність — важливі узагальнюючі показники економічної ефективності господарської діяльності підприємства. Аналіз прибутку і рентабельності служить важливим засобом пошуку резервів підвищення ефективності та якості роботи, зміцнення фінансового стану і всієї економіки господарства. Завдання аналізу включає проведення об'єктивної оцінки та контролю досягнутого рівня і виконання плану по фінансових результатах, виявлення і вимірювання окремих факторів, які впливають на ці показники, обґрунтування заходів підвищення прибутковості підприємств.

Рентабельності означає прибутковість, дохідність. Підприємство вважається рентабельним, якщо результати від реалізації продукції покривають витрати виробництва (обігу) і утворюють суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства.

Основними інформаційними джерелами аналізу прибутку та рентабельності служать: «Звіт про фінансові результати» (ф. № 2), «Звіт про реалізацію сільськогосподарської продукції за січень—200_ року» (ф. № 21-заг (місячна)), «Основні економічні показники роботи сільгоспідприємств» (ф. № 50 с-г), «Баланс» підприємства (ф. № 1), «Примітки до фінансової звітності» (ф. № 5), облікові реєстри синтетичного та аналітичного обліку (журнал-ордер № 11 с.г.), Декларація про прибуток підприємства, дані з первинної документації, експертні оцінки, бізнес-план.

Аналіз доцільно починати з оцінки показників загального прибутку і рівня рентабельності. Таке оцінювання проводиться шляхом порівняння результатів звітного року щодо загального прибутку та показників рентабельності в динаміці з минулими періодами.

На величину загальної суми прибутку та рентабельності від реалізації продукції впливають такі фактори: відпускні ціни на реалізовану продукцію, обсяг реалізованої продукції (на рентабельність не впливає), структура продукції, собівартість продукції, економія від зниження собівартості продукції.

Розрахунок впливу наведених факторів проводимо за допомогою одного із способів детермінованого факторного аналізу. Суть методики розрахунку впливу на прибуток наведених чинників полягає в послідовному аналізі кожного з них, тобто припускається, що інші чинники у цей час на прибуток не впливають.

Основні вихідні формули та показники на основі яких проводитиметься аналіз прибутку та рентабельності від реалізації агропродукції:

Виручка від реалізації продукції Y , тис. грн:

$$Y = x_1 \cdot x_2,$$

де x_1 — обсяг реалізації продукції; x_2 — ціна одиниці продукції, грн.

Прибуток від реалізації продукції Y , тис. грн:

$$Y = x_1 \cdot (x_3 - x_2),$$

де x_1 — обсяг реалізації продукції; x_2 — собівартість одиниці продукції, грн; x_3 — вартість (ціна) одиниці продукції, грн.

Рентабельність виробництва продукції Y , %:

$$Y = x_2 / x_1 = (x_3 - x_1) / x_1,$$

де x_1 — собівартість одиниці продукції, грн.; x_2 — прибуток від реалізації одиниці продукції, грн.; x_3 — вартість (ціна) одиниці продукції, грн.

Норма прибутку Y , %:

$$Y = x_2 / x_1,$$

де x_1 — середньорічна вартість основних та оборотних засобів, тис. грн; x_2 — прибуток від реалізації всієї продукції господарства, тис. грн.

Для забезпечення зростання рентабельності та прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції знаходимо невикористані можливості їх збільшення (рис. 1).



Рис. 1. Основні шляхи (резерви) зростання прибутку та рентабельності
Резерви збільшення рентабельності та суми прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції визначаються по кожному виду реалізованої сільськогосподарської продукції.

Література

1. *Івахненко В.М., Горбатов М.І.* Економічний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2002. — 176 с.
2. *Калина А.В., Яценко В.О.* Сучасний економічний аналіз і прогнозування (макро- та мікрорівень): Навч.-метод. посібник. — 2-ге видання. — К.: МАУП, 2003. — 230 с.
3. *Ковальчук М.І.* Економічний аналіз діяльності підприємств АПК: Підручник. — К.: КНЕУ, 2005. — 390 с.

М. А. Шталтовна (обліково-економічний ф-т, I курс)

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ У ВИВЧЕННІ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

Розвиток інформаційних технологій стає сьогодні найважливішим фактором у житті світового співтовариства. Їх поширення якісно перетворює суспільне життя і призводить до революційних зрушень в економічній, соціальній, культурній, освітній та інших сферах. До традиційних засобів масової інформації (преси, радіо, телебачення тощо) додається Інтернет. Відбувається процес інформатизації суспільства, який набуває глобального характеру і є стрижнем науково-технічного і соціально-економічного розвитку.

Створення та застосування телекомунікаційних та інформаційних технологій у навчанні останнім часом розвивається швидко й динамічно. З появою Інтернету почалося широке використання Інтернет-технологій і в галузі освіти. Методика навчання на основі Web-технологій ставить принципово нові вимоги до методів і засобів вивчення та закріплення знань.

Аналіз українського сегменту Інтернету показує, що навчально-методичних матеріалів, дистанційних та навчальних курсів з вивчення української мови поки що дуже мало. Окремі ресурси (наприклад, Інтернет-видання «Хрещатик») дають лише інформацію, інші дублюють по суті шкільні підручники (довідник з української мови (www.moba.kiev.ua)). Маємо перші спроби дис-

танційного курсу ділової української мови Харківського технічного університету «ХІІІ» (dl.kpi.kharkov.ua).

Великий внесок у розвиток Інтернет-технологій щодо вивчення української мови зробила група науковців Львівського національного університету ім. І. Франка. Нею було розроблено методологічні та методичні засади вивчення української мови, що зорієнтовані на Інтернет.

Розроблені навчальні та тестові завдання допоможуть виявити загальний рівень володіння українською мовою та закріпити навички літературної норми в усному та писемному мовленні, сприяти подоланню суржику як негативного мовного явища в Україні.

Групою науковців вироблені орієнтовані на Інтернет методологічні та методичні засади для вивчення складних тем курсу, зокрема з фонетики, словотвору, морфології, слововживання, культури мовлення та ін. До багатьох тем розроблено тестові завдання, вправи, ігри. Дана програма розміщена в Інтернеті. Адреса головної сторінки: www.franko.lviv.ua/lknp/mova.htm. На цьому сайті є посилання на такі основні розділи:

- а) на допомогу абітурієнтові;
- б) культура усного та писемного мовлення;
- в) книжкова полиця.

Працівниками Львівського національного університету ім. І. Франка розроблено орієнтовану на Інтернет програму тестування для абітурієнтів з використанням типових завдань, які запропоновано для підготовки до іспиту.

Створений групою науковців Львівського національного університету ім. І. Франка курс з вивчення української мови, орієнтований на Інтернет, допоможе студентам вищих та середніх навчальних закладів у вивченні української мови, в утвердженні її як державної в Україні.

Іншим важливим аспектом розвитку Інтернет-технологій у вивченні української мови є прогресивна методологія створення словників на основі інформаційних моделей з використанням різноманітних комп'ютерних словникових баз даних.

Укладання словника на комп'ютері доцільно розглядати як технологічну лінію, де кожному етапу відповідають пакети програм як спеціалізовані, так і загальні, а зв'язок між етапами здійснюється на рівні обміну даними. Для забезпечення ідентичності інформації у всіх застосуваннях словника технологічна лінія має єдине джерело інформації — лексикографічну базу даних.

Прикладом реалізації таких програмних засобів є програмний комплекс, який створюється у Львівській комерційній академії. Ос-

нове завдання, яке реалізовує комплекс, — отримати на основі тексту реєстр слів та словосполучень разом із наявними цитатами.

Використовуючи Інтернет-технології, аналогічні поданим вище, Український мовно-інформаційний фонд НАН України разом з Інститутом мовознавства ім. О. Потебні та Інститутом української мови підготували перший том великого двотомного Орфоепічного словника української мови, який засвідчив можливість успішно застосовувати сучасну комп'ютерну техніку в укладанні словників з деталізованою будовою текстів. Видало його видавництво «Довіра» 2001 року.

Створений Орфоепічний словник української мови просто, прозоро і багатогранно описує структурні особливості сучасного українського усного мовлення. Словник розрахований на широке коло користувачів.

Сьогодні новітні Інтернет-технології відіграють дуже велику роль у будь-якому суспільстві — вони дозволяють швидко обробляти величезні масиви інформації, змінюють структуру комунікації між людьми, в цілому відбиваються на всіх сферах людського життя. Інтернет-технології у вивченні української мови мають на сьогодні велике значення для різних груп користувачів. Створені та розміщені на сайтах в Інтернеті програми для абітурієнтів дають змогу останнім підготуватися до вступних іспитів; програми-довідники з української несуть корисну інформацію для всіх, хто бажає вивчати мову; словники різної тематики надають потрібну допомогу у вирішенні питань, які виникають у користувачів.

Література

1. *Кульчицький І. М.* Програмні засоби підготовки матеріалів до укладання словників // Українська термінологія і сучасність: Зб. наук. праць. — 2001. — Вип. 4. — С. 312—313.

2. *Пещак М.* Комп'ютерне відтворення сучасної української орфоєпії // Дивослово. — 2003. — № 2. — С. 25—28.

О. В. Юнак, (ф-т інформаційних систем і технологій, V курс)

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ В УКРАЇНІ

Досягнення стабільного розвитку держави та кожного окремого господарюючого суб'єкту передбачає динамічне нарощування інве-

стиційного ресурсу. Інвестиції дають змогу впроваджувати науково-технічні досягнення у виробництво і на цій основі забезпечувати зростання ВВП, продуктивності праці, реальних доходів на душу населення, а також вирішувати багато соціальних проблем.

Капітальні вкладення — це інвестиції у процес відтворення основного капіталу. За 1996—2005 рр. обсяг інвестицій в основний капітал в Україні збільшився у 7,41 рази, середньорічний приріст становив близько 25%. Основним джерелом інвестицій в основний капітал є власні кошти підприємств та організацій. У 2005 р. 10% капіталовкладень профінансовано за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, 4% — за рахунок коштів населення на індивідуальне житлове будівництво, 15% — за рахунок банківських кредитів, причому простежується тенденція до зростання частки банківських кредитів, що пов'язане із зниженням процентної ставки.

Аналіз динаміки капіталовкладень за регіонами свідчить про стабільність регіональної структури. Лідерами виявляються ті регіони, що виділяються серед інших своїм виробничим потенціалом або рівнем розвитку фінансової сфери — місто Київ, Дніпропетровська, Донецька області. У 2005 р. 28% інвестицій вкладено в Центральний регіон, 75% з яких припадає на м. Київ, 15% — в Донецький регіон, 13% — в Придніпровський.

Найбільша частка інвестицій припадає на промисловість (37,6%), чим і зумовлена значна концентрація інвестиційних ресурсів у вищеназваних регіонах. 18,1% ресурсів інвестовано в транспорт та зв'язок, в основному — це мобільний зв'язок. В галузь операції з нерухомістю, здавання під найом та послуги юридичним особам, яка за обсягами інвестиційних ресурсів в м. Києві є пріоритетною, вкладено 18,5%.

Основним питанням інвестиційного процесу на сьогодні є підвищення ефективності вкладених ресурсів, оскільки обсяги інвестицій в основний капітал динамічно зростають, а їх ефективність знижується (в середньому на 3,5% щорічно). Так, у 2005 р. на 1 грн вкладених інвестицій було вироблено 4,56 грн ВВП, що на 30% менше рівня 1996 р. (рис. 1).

Через неефективну структурну політику зберігається істотна регіональна варіація капіталовіддачі: у 2005 р. у Донецькому регіоні на 1 грн вкладених ресурсів вироблено 5,27 грн ВДВ, у Центральному — лише 3,83 грн.

Істотно різниться капіталовіддача і за видами економічної діяльності: найвищий її рівень у сільському господарстві, але частка інвестицій в цю сферу становить лише 5%. У промисловості ефективність вкладених коштів нижча за середній рівень по Україні,

до того ж простежується негативна тенденція до зниження цього показника.

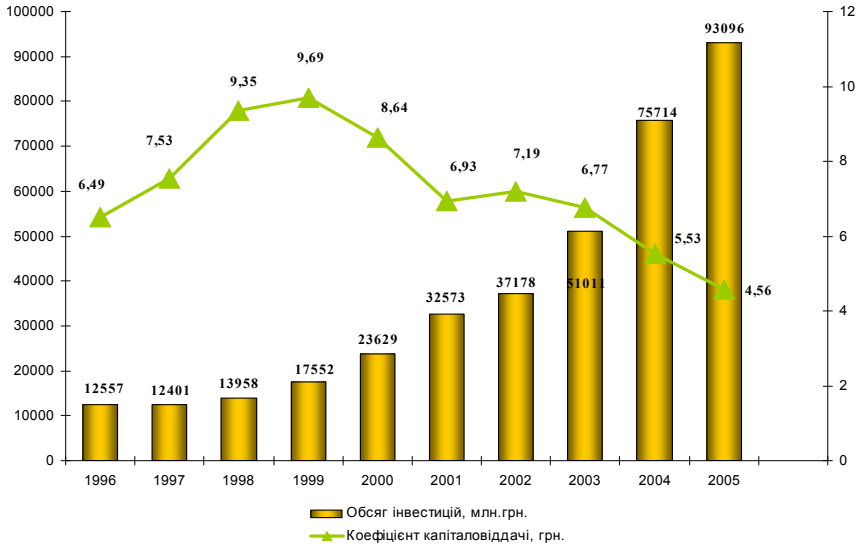


Рис. 1. Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні за 1996—2005 рр.

Для поживлення інвестиційного процесу в Україні необхідно:

- Розробити систему заходів щодо підвищення ефективності структурної політики з розміщення інвестицій в основний капітал та інтенсифікації діяльності з інвестиційними ресурсами.
- З метою залучення інвестицій у перспективні галузі економіки спрямувати зусилля на покращення інвестиційного клімату і створити стабільну законодавчу базу для зменшення ризику вкладання коштів.

Література

1. Головач А. В., Захожай В. Б., Манцуrow І. Г., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — 328 с.

2. Манцуrow І.Г. Аналіз інвестиційного процесу в Україні та його вплив на економічний розвиток регіонів // Економіка розвитку. Вип. 3. — Харків: ХНЕУ, 2005. — 128 с.

3. *Кочанова П.В.* Інвестиційний процес і його особливості в Україні // *Економіка України.* — 2002. — № 5.
4. www.ukrstat.gov.ua

А. Г. Якуга (ф-т міжнародної економіки і менеджменту, IV курс)

ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В МІЖНАРОДНОМУ БРЕНДІНГУ

Тема захисту прав інтелектуальної власності брендів надзвичайно актуальна, адже на сьогодні їх значимість для розвитку міжнародного бізнесу важко переоцінити. Такі всім відомі торгові марки, як «XEROX», «COCA-COLA», «MICROSOFT», «Mc DONALD'S», «P&G» та інші приносять своїм власникам шалені прибутки, а грошове вираження їх вартості оцінюється мільярдами доларів. Вартість бренду Coca-Cola оцінюється \$69,64 млрд; Microsoft — \$64,09 млрд; IBM — \$51,19 млрд; Intel — \$30,86 млрд; Nokia — \$29,97. В світі вже давно йде боротьба не якісних показників певного товару, а саме відомих розкручених імен. У даному контексті необхідно розрізняти поняття бренд і торгова марка адже бренд — це торгова марка зі сформованим іміджем, репутацією серед покупців, це результат великих маркетингових затрат, і саме головне це є результат інтелектуальної праці людини, а тому торгову марку можна вважати об'єктом інтелектуальної власності, що в свою чергу потребує належного юридичного захисту.

Метою дослідження є надання рекомендацій щодо підходів захисту прав інтелектуальної власності в процесі управління міжнародними брендами.

Предметом дослідження є відносини з приводу захисту прав інтелектуальної власності в міжнародному брендінгу.

У зв'язку зі збільшенням ролі торгових марок і знаків у комерційній діяльності збільшилась і кількість правопорушень, пов'язаних із використанням відповідних фірмових найменувань. Можна згадати судовий процес, коли японська компанія Nissan у 2006 році подала в суд на Audi, вимагаючи змінити назву нового поза шляховика Q7. Японці стверджують, що німці зазіхнули на ТМ седана Q45 і поза шляховика QX56. Патент на ці ТМ дає виключне право японцям на позначення Q, що використовується у назвах автомобілів [1]. Можна також згадати постійні суперечки

виробників російської горілки «Смирновъ» і американської «Smirnoff» за право використання торгової марки, «Nemiroff» і «Союз-Віктан» за право продавати горілку на бруньках. Прикладів багато, але висновок можна зробити один: саме реєстрація торгової марки є першим кроком і необхідною передумовою створення успішного бренду, така процедура захищає торгову марку від неправомірних заходів конкурентів, які зводять нанівець усі маркетингові витрати з боку власника товарної марки.

Варіантів реєстрації торгової марки є кілька. Одним із них є реєстрація торгової марки на національному рівні. Кожна країна має своє відомство реєстрації знаків для товарів і послуг (в Україні це інститут інтелектуальної власності), який надає можливість зареєструвати торгову марку та має встановлену процедуру реєстрації. Відносини, пов'язані з реєстрацією товарних знаків регулюються в Україні законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15 грудня 1993 року. Відповідно до цього закону об'єктом знака можуть бути власні імена, літери, цифри, зображувальні елементи, кольори та їх комбінації, звукові, світлові, ароматичні знаки [2]. Процедuru реєстрації можна виконати або напряму через Укрпатент, або через уповноваженого посередника, патентного повіреного, вартість послуг якого буде складати близько 600 грн. Охороняється торгова марка починає вже з моменту прийняття документів Укрпатентом. Значок ТМ над логотипом означає, що процес реєстрації триває і що торгова марка вже захищена, відповідно після закінчення реєстрації над логотипом з'являється значок R, тобто зареєстрований товарний знак. Приблизна вартість реєстрації складає десь 5500—6000 грн. Сума залежить від складності зображення торгової марки, від кількості класів по яким вона реєструється (всього 45), терміну процедури.

Наступним варіантом є міжнародна реєстрація або реєстрація згідно Мадридської угоди про реєстрацію товарних знаків, яка була укладена в Мадриді у 1891 році і дозволяє будь-якому виробникові товарів і послуг, зареєструвавши свій товарний знак, одержати право на його охорону в ряді країн (71). Мадридська угода діє на території України з 25 грудня 1991 р. Неодмінною умовою цього є базова національна реєстрація. За бажанням заявника, охорона може бути надана одночасно у всіх країнах-учасницях Мадридської угоди, або тільки в тих, що представляють для нього комерційний або виробничий інтерес. Міжнародна реєстрація діє 20 років і може продовжуватись. Маючи міжнародну реєстрацію, власник товарного знаку має право заявити про територіаль-

не розширення правової охорони цього знака. При подачі заявки на міжнародну реєстрацію стягується єдине мито, і заявник уникає багатьох витрат, у тому числі на переклад заявки й оплату послуг патентних повірених у кожній окремо узятій країні. Величина мита складає для товарного знаку у кольоровому виконанні 903 CHF, Додаткове мито за кожен клас товарів 73 CHF, додаткове мито за кожну заявлену країну — 73 CHF [3]. Заявка на міжнародну реєстрацію розглядається у міжнародному бюро ВОІВ, де і проводиться реєстрація.

Реєстрація також можлива у вигляді «Community trade mark», або як торгова марка Європейського союзу. Органом реєстрації в ЄС є Офіс з гармонізації внутрішнього ринку, розташований в іспанському місті Аліканте. При подачі заявки необхідно сплатити мито у розмірі 975 Євро, а також сплатити за подачу заявки додаткових 1100 Євро [6]. Офіс в свою чергу направляє копії заявки в патентні офіси держав-членів ЄС. Протягом 3-ох місяців вони проводять власні розслідування на подібність до вже зареєстрованих товарних знаків. Якщо подібностей не знайдено, то відповідні дані направляються назад у головний офіс і заявка на торгову марку публікується в бюлетені знаків ЄС, що видається на всіх мовах. Середня тривалість процедури приблизно 2 роки і термін дії реєстрації складає 10 років.

Оцінюючи ситуацію в Україні, можна сказати, що створення успішного бренду стало основним завданням для багатьох українських компаній. Число зареєстрованих знаків для товарів і послуг наближається до 60 тис. На сьогодні найвідомішими українськими брендами є перед усім горілчани, адже саме у них через велику рентабельність виробництва є додаткові кошти для просування своїх торгових марок. Але разом зі збільшенням ролі торгових марок на національному ринку збільшилось і число правопорушень. У 2005-му р. в українських судах розглядалося 335 подібних суперечок, у 2006 їх було близько 450 [1]. Як правило, на вже розкриті торгові марки зазіхають новачки ринку, намагаючись заощадити на просуванні. Дуже часто суперечки про захист власності на торгову марку або її складові виникають через банальне незнання законодавства. «Компанії, що збираються виходити на ринок, навіть не підозрюють про те, що торгову марку потрібно реєструвати — в 99% випадків це українські підприємства. Судові розгляди з приводу торгових марок виникають також з вини Держдепартаменту з інтелектуальної власності, що реєструє однакові або схожі до ступеня змішання (тобто такі, які не може розрізнити споживач) знаки для однорідних товарів і послуг. Зо-

крема це випадок, коли дві компанії зареєстрували схожі знаки: перша — для товарів 9 класу (комп'ютерних програм), інша — для послуг 42 класу (розробка комп'ютерних програм)», — розповідає Марія Шверк (йдеться про компанії ЗАТ «Софтлайн» і ТОВ «Софтлайн Інтернешнл») [1]. Виник конфлікт — два позови про визнання знака конкурента недійсним». Взагалі слід відмітити саме недосконалість українського законодавства у сфері інтелектуальної власності. До законодавчих актів у сфері охорони прав на торговельні марки та географічні зазначення, які в першу чергу вимагають адаптації можна віднести Цивільний та Господарський кодекси, Закони України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» та «Про охорону прав на зазначення походження товарів». Прийняття Закону України «Про Загальнонаціональну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу».

Виходячи на український ринок підприємству доцільно:

- Якомога швидше подати заявку на реєстрацію торгової марки, адже в Україні діє добровільний заявочний принцип реєстрації торгових марок. Це означає, що власником торгової марки стає та фізична чи юридична особа, яка першою подала заявку на реєстрацію в Відомство. Навіть якщо ця особа не має жодного відношення до створення і використання цієї марки, вона все одно буде зареєстрована на його ім'я, а реальному власнику вкраденого знака доведеться через тривалі судові процедури доводити свою першість і відстоювати свою власність і без однозначної впевненості в своїй перемозі.

- Забезпечити, щоб товарний знак, що подається на реєстрацію, максимально відрізнявся від вже існуючих торгових марок, адже якщо навіть Укрпатент зареєструє товарний знак, то не уникнути суперечок і судових позивів з боку власників подібних ТМ. Особливо треба бути обережним по відношенню до всесвітньо відомих імен. Так, у 2004 році американський фастфуд Макдональдс подав позов щодо дій українсько-болгарського ВАТ «Роси Буковини» (м. Чернівці). АТ зареєструвало ТМ з елементами фонтана, форма якого, на думку американців, дуже нагадує «золоті ворота» МакДональдса. Госпсуд Києва визнав ТМ МакДональдсу загальновідомою в Україні, скасувавши реєстрацію ТМ «Роси Буковини» [1].

Українським компаніям можна порадити вживати заходів щодо своєчасного виявлення правопорушень пов'язаних із застосуванням торгових марок, зокрема це так званий IP AUDIT, який дозволяє компанії виявляти, захищати, ставити на баланс та

впроваджувати у виробничу діяльність об'єкти інтелектуальної власності (нематеріальні активи), серед яких знаходяться і торгові марки як основний засіб індивідуалізації компанії.

Необхідним є створення та розвиток громадських асоціацій власників торгових марок на прикладі «Української асоціації власників торгових знаків» з метою захисту і представництва інтересів членів Асоціації на етапах набуття, використання та захисту прав на знаки для товарів і послуг.

Література

1. <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/7706/3220067706.html>
2. Законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15 грудня 1993 року.
3. <http://www.uatm.com.ua/klas1.html>
4. <http://www.wipo.int>
5. <http://patent.km.ua/ukr/articles/group14/i128>
6. http://uatm.com.ua/tm_evr.html
7. *Шевелева Т.* Торговельні марки: теоретичні аспекти незалежності права інтелектуальної власності та права власності на річ // Інтелектуальна власність. — 2005. — № 12.
8. Деякі аспекти права інтелектуальної власності на торгову марку // Інтелектуальна власність. — 2004. — № 12.
9. Економіка та держава. — 2007. — № 1.

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

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ

Проблема забезпечення економічної безпеки підприємства та оцінки її рівня є важливою для українських підприємств. Її виникнення і зростаюча актуальність обумовлені перетворенням впливу зовнішнього середовища в основний фактор розвитку підприємств, зміною форм та методів державного регулювання їх діяльності, а також зниженням ступеня відповідальності держави за результати цієї діяльності. Варто зазначити, що незважаючи на те, що багатьма вченими проводиться значна кількість досліджень стосовно даної проблематики, ще й досі відсутні єдині підходи щодо формування єдиного понятійного апарату економічної безпеки підприємства, методики її кількісної оцінки, структури та механізму формування економічної безпеки підприємства.

На сьогоднішній день практично відсутній єдиний підхід до розуміння категорії «економічна безпека підприємства». Серед дослідників поширені протилежні точки зору — від досить вузького тлумачення змісту цього терміна з позицій захисту інформації, до більш широкого ресурсно-функціонального підходу, який передбачає розгляд економічної безпеки як стану найбільш ефективного використання всіх корпоративних ресурсів. Огляд літературних джерел дозволив виділити ряд основних підходів до розкриття змісту категорії «економічна безпека підприємства», які узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ ЗМІСТУ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Підхід до тлумачення	Зміст визначення	Автор
Орієнтований на захист від загроз факторів навколишнього середовища	Захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності.	Ковальов Д., Сухорукова Т.[4]
Конкурентний	Наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням.	Белокуров В.В. [8]
Орієнтований на розкриття властивостей стійкості підприємства як системи	Стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, дій непередбачуваних та складнопрогнозованих факторів.	Дубецька С.П. [9]
	Характеристика системи, що самоорганізовується та саморозвивається, стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу та стійкість при мінімізації загроз.	Подлужна Н.О. [7]
Ресурсно-функціональний	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому.	Олейников Є.А. [10]

	Стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого діючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі.	Кірієнко А.В. [5]
	Стан ефективного використання ресурсів та наявних ринкових можливостей, що дозволяє підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз і забезпечує йому стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії.	Кузенко Т.Б. [6]

Закінчення табл. 1

Підхід до тлумачення	Зміст визначення	Автор
Орієнтований на захист економічних інтересів підприємства	Стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, який формується адміністрацією та персоналом шляхом реалізації системи заходів правового, організаційного і інженерно-технічного характеру.	Колосов А.В. [11]
	Міра гармонізації в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства.	Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. [3]

Проаналізувавши всі вищеперераховані визначення економічної безпеки підприємства, на нашу думку, найвдалішим є визначення терміну Подлужною Н. О., оскільки воно торкається найбільш суттєвих характеристик категорії економічної безпеки підприємства (рівновага, стійкість системи), а також не оминають впливу зовнішнього середовища.

Це дає підстави стверджувати, що концепція економічної безпеки підприємства має бути відповіддю на негативні умови функціонування організацій і закласти засади для ефективної їм протидії. Тому, на нашу думку, виправдана пропозиція Кузенко Т.Б. до складової концепції економічної безпеки підприємства включати пріоритетні економічні інтереси підприємства і стратегічні цілі, економічні загрози як сукупність негативних чинників, що потребують уваги з боку системи управління, критерії оцінки економічної безпеки підприємства, що дозволяють об'єктивно визначати її рівень і, тим самим, зробити висновок про те, наскільки задоволено економічні інтереси і досягнуто пріоритетні цілі жит-

тедіяльності; принципи, мета і завдання управлінських функцій у системі управління станом економічної безпеки підприємства; основні напрямки протидії загрозам економічній безпеці [5].

До функціональних складових ЕБП зазвичай відносять сукупність основних напрямків економічної безпеки підприємства, які суттєво відрізняються один від одного за своїм змістом [8]. Так, більшість авторів, зокрема Л.П. Гончаренко, виділяє такі функціональні складові економічної безпеки підприємства: фінансова, інтелектуальна та кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, екологічна, інформаційна та силова [1]. С.Н. Ільяшенко у своїй статті виділяє ще й ринкову та інтерфейсну складову, яка характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами підприємства. Ринкова складова відбиває ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які складаються в ринковому середовищі. [2] Для представлення результатів оцінки економічної безпеки підприємства в наочному вигляді можна побудувати діаграму в полярній системі координат (рис. 1), де кути будуть відповідати ваговим характеристикам, а радіус-вектори — характеризують рівні складових економічної безпеки [2].



Рис. 1. Схема складових економічної безпеки підприємства (вагомості складових умовно показані рівнозначними).

Таким чином, необхідність розробки та реалізації концепції економічної безпеки підприємства зумовлюється об'єктивною потребою формування ефективного механізму реагування систе-

ми управління на численні негативні чинники, що перешкоджають його нормальній діяльності. Концепція економічної безпеки має являти собою сукупність основних напрямків, на які має бути зорієнтована система управління з метою забезпечення стабільного стану й ефективного розвитку суб'єкта господарювання.

Література

1. *Гончаренко Л.П.* Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия // Справочник экономиста. — 2004. — № 12.
2. *Ильяшенко С.Н.* Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 3 (21).
3. *Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М.* Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.
4. *Ковалев Д., Сухорукова Т.* Экономическая безопасность // Экономика Украины. — 1998. — №10. — С. 48—51.
5. *Кирієнко А.В.* Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Київський національний економічний університет, Київ, 2000. — 19 с.
6. *Кузенко Т.Б.* Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. — К., 2004. — 18 с.
7. *Подлужна Н.О.* Організація управління економічною безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / НАН України; Інститут економіки промисловості. — Донецьк, 2003. — 20 с.
8. *Белокуров В.В.* Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия // [http: www.safetyfactor.ru](http://www.safetyfactor.ru). — 20.01.2005.
9. *Дубецька С.П.* Економічна безпека підприємств України // Нержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: Збірник матеріалів наук.-практ.конф., Київ, 16—17 травня 2001 р., — К.: Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. — С. 146—172.
10. Основы экономической безопасности / Под ред. Е.А. Олейникова. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. — 288 с.
11. Экономическая безопасность хозяйственных систем / Под общей ред. А.В. Колосова. — М.: РАГС, 2001. — 446 с.

М. А. Яценко (обліково-економічний ф-т, II курс)

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНИХ МІЖСОБИСТІСНИХ СТОСУНКІВ В ГРУПІ, ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО НАВЧАННЯ

Колись Т. Г. Шевченко розпочав свою славнозвісну поему «Сон» словами

У всякого своя доля
І свій шлях широкий.

Кожного зі студентів доля звела у певне коло людей, які разом сформували групу. Мабуть, з першого дня кожен з них задумався над питанням: ми всі різні за характерами, в нас різні інтереси, як ми зможемо стати однією групою, однією командою? Але всіх нас об'єднує одна мета — здобути вищу економічну освіту.

Міжособистісні стосунки — де сукупність об'єктивних зв'язків та взаємодій між особами, які належать до певної групи. Характерною ознакою міжособистісних стосунків є їх емоційне забарвлення. Отже, ми можемо визначити їх як взаємини людей, що формуються в процесі безпосередньої взаємодії в групі, мають неформальний характер і містять емоційно забарвлену та взаємозначущу оцінку партнерів по спілкуванню.

Міжособистісні стосунки охоплюють широке коло явищ, але головним регулятором сталості, глибини, неповторності міжособистісних стосунків є привабливість однієї людини для іншої.

Тому стан задоволеності-незадоволеності виступає основним критерієм оцінки таким стосунків. Привабливість складається з почуттів симпатії та притягання. Якщо симпатія-антипатія — це переживання задоволення та незадоволення від контактів з іншими людьми, то притягання-відштовхування — практична складова цих переживань (М.Н. Обозов).

Міжособистісна привабливість-непривабливість може набувати характеру сталих зв'язків між людьми й переходити у взаємну прихильність або відчуженість. Прагнення бути разом може стати потребою, і тоді ми говоримо про певний тип міжособистісних стосунків: дружніх, товариських, подружніх. У регуляції стосунків мають місце три мотиваційні аспекти: «я хочу», «я можу» і

«треба». Особистого бажання («я хочу») недостатньо для виникнення стосунків. Необхідне узгодження взаємних бажань і можливостей («я можу»). А «треба» — найважливіший аспект утворення, розвитку або руйнування стосунків. Так, дружні стосунки можуть зайти в суперечність із виробничими, моральними. Суспільні відносини або стимулюють, або руйнують міжособистісні стосунки. Суспільство прагне привести міжособистісні стосунки у відповідність до суспільних відносин.

Існує зв'язок між діловими та міжособистісними стосунками. Незбіг близьких міжособистісних стосунків та ділової активності очевидний, але не може бути суспільних відносин у «чистому» вигляді, без особистісного компонента. У будь-яких взаємодіях завжди наявний компонент привабливості-непривабливості. Питання полягає лише в тому, де присутність цього компонента виправдана. На виробництві результат спільної діяльності — економічна ефективність, це головний критерій оцінки користі або шкоди міжособистісних стосунків.

Потрібно визначити ступінь близькості міжособистісних стосунків та прийнятність до тих чи інших обставин. За умов, коли вимагається дотримуватися виробничих та економічних норм, близькі, інтимні стосунки заважають. З іншого боку, перетворення міжособистісних стосунків у функціональні може призвести до їх руйнування або втрати задоволення від них. Неадекватні прагнення у стосунках, як і їхній прояв у поведінці, спричинюють виникнення напруженості та конфліктів.

Взаємний обмін думками, почуттями, вчинками в процесі взаємодії викликає в людини зміну поведінки, установок, оцінок. У ньому разі йдеться про феномен взаємовпливу.

Отже, формування позитивних міжособистісних стосунків у процесі навчання набуває значущості у студентській академічній групі. Позитивні стосунки впливають на реалізацію всіх навчальних цілей, особливо — афективних.

Література

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. — М., 1980.
2. *Бодалев А.А.* Восприятие и понимание человека человеком. — М., 1982.
3. *Обозов Н.Н.* Психология межличностных отношений. — К., 1990.
4. *Петровский А.В., Шпалинский В.В.* Социальная психология коллектива. — М., 1998.