

**Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»»**

**Матеріали Науково-практичної
конференції молодих учених
«Актуальні питання розвитку суб'єктів
господарювання в умовах економічної
нестабільності»**

Київ, 2013

УДК 658.14(082)
ББК 65.291я43

Актуальні питання розвитку суб'єктів господарювання в умовах економічної нестабільності : матеріали Науково-практичної конференції молодих учених (Київ, 6 грудня 2013 року) / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2013. – 561 с.

Збірник містить матеріали доповідей учасників Науково-практичної конференції молодих учених «Актуальні питання розвитку суб'єктів господарювання в умовах економічної нестабільності», яка була проведена у Вищому навчальному закладі «Університет економіки та права «КРОК» 6 грудня 2013 року.

Тези опубліковані в авторській редакції

ЗМІСТ

Секція 1

Комплексне забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності України в умовах глобалізації світової економіки

ШЕМАЄВА Л.Г., ШЕМАЄВ В.М. Фінансова глобалізація: сучасний вимір та виклики для України	15
АНТОНЮК І.В. Управління платоспроможністю страхової компанії	24
БЛАЖКУН М.В. Уникнення загроз та ризиків під час проведення організаційних змін .	28
БОЛЬБОТЕНКО І.В. Вплив зацікавлених сторін на економічну безпеку суб'єктів аудиторської діяльності.....	33
БОЖОК Р.А. Перспективи розвитку Інтернет-банкінгу в Україні.....	37
БУЛАЙ Д.А. Освоєння інновацій при використанні венчурного капіталу	41
ВЕРЕНОВСЬКИЙ А.Д. Формування інноваційної стратегії підприємства	44
ВЕРШИНІНА В.В. Податкова складова фінансової безпеки підприємств України	47
ГАНУЩАК Т.В. Бенчмаркінг як елемент управління механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємств	51
ГАНУЩАК Т.В., КРИЖАНІВСЬКА А.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств.....	55
ГОЛЮК В.Я. Передумови та причини фінансових криз	58

ГОРБАЧУК О.І.	
Сучасна світова економічна думка про функцію економічної дипломатії в системі національної та міжнародної економічної безпеки	62
ДЕМЧЕНКО А.Ю.	
Рейдерство в Україні.....	66
ДУБИКІВСЬКИЙ С.Л.	
Необхідність трансформації моделей економічної безпеки країни в інформаційному суспільстві	70
ДУДАРЕНКО П.М.	
Інвестиційна діяльність комерційних банків	72
ДУМЕНКО Б.В.	
Необхідність поліпшення якості кредитного портфеля банківських установ.....	75
СРЬОМЕНКО А.Р.	
Фінансова діяльність фонду соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності і витратами, зумовленими народженням та похованням	79
ЗАДНІПРУК А.О.	
Діяльність банків на ринку лізингових послуг	83
ЗАЙОНЧЕНКО І.В.	
Проблематика системи економічної безпеки роздрібних торгових підприємств	86
ІВАНУШКІН Д.В.	
Інноваційні процеси у фінансах з погляду економічної теорії.....	89
КАЛЬНИЙ С.В.	
Екологізація як напрямок забезпечення економічної безпеки сільського господарства в умовах глобалізації	93
КОНОВАЛ А.А.	
Сучасний розвиток депозитарної системи України.....	97
КРИВЕНКО Н.В.	
Діагностика банкрутства підприємства.....	101
КРУТІНЬ М.А.	
Особливості формування цінової політики на підприємстві	104

ЛЕВКІВСЬКА Т.А. Переваги і недоліки Інтернет-банкінгу як сучасного сервісу дистанційного доступу до банківських послуг	108
ЛІЧМАН Т.В. Окремі аспекти удосконалення захисту комерційної таємниці в системі економічної безпеки підприємств	112
МАРЧЕНКО А.З., ПІЧАК Н.Я. Правоохоронна діяльність у сфері фінансового контролю суб'єктів господарювання як чинник економічної стабільності.....	115
МАЦІЮК Б.О., ПАНАСЕНКО Л.В. Державне регулювання фондового ринку України.....	121
МУЗАМ Джон Тебох A new approach to the classification of organizational change and economic security.....	125
ОМЕЛЬЧЕНКО С.А. Кредитування розвитку малого та середнього бізнесу.....	132
ПАЗЄЄВА Г.М. Економічна безпека трудових ресурсів дистриб'ютора в каналах розподілу продукції	135
ПЕРЕВ'ЯЗЕНЦЕВА А.В. Особливості позиціонування бранда на ринку споживчих товарів	141
ПОСКРИПКО Ю.А. Корпоративні соціальні детермінанти кадрової безпеки підприємств	145
ПРИХОДЬКО М.Л. Сучасна економічна політика України: проблеми та стратегія розвитку	149
ПУНЬ В.Т. Функціонування митних органів як фактор впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності	153
РИСУХІН Д.В. Аналіз загроз економічній безпеці підприємства	157
РОМАШКО О.М. Облік і визнання витрат як важливі складові економічної безпеки підприємства	161

РУМИК І.І., БАТІЩЕВА С.Ю. Фінансовий ринок, його структура і особливості функціонування	165
РУМИК І.І., БЕНДА О.В., БОНДАР І.О. Управління структурою джерел фінансування підприємства.....	169
РУМИК І.І., КАЛІНІНА О.О. Удосконалення комплексної оцінки фінансового стану підприємства	173
РУМИК І.І., МІЛЬКОВІЧ Є.Л. The impact of unemployment and inflation on economic development of a country.....	177
РУМИК І.І., ПІГОЛЬ Н.С. Позабіржовий ринок цінних паперів: проблеми функціонування та перспективи розвитку.....	182
РУСНАК Л.Р. Вплив фінансового шахрайства на економічну безпеку підприємництва	186
РЯБІНІНА М.В. Ринок банківських послуг України	190
САПЕЛКІНА І.О. Розвиток іпотечного кредитування в Україні	194
СЕМЕНЧЕНКО О.М. Дистанционная работа как объект маркетинга персонала в условиях экономической нестабильности	197
СІНЬКО Я.Р. Страховання як складова фінансової безпеки держави в умовах глобалізації	202
СКУЛИШ Ю.І. Проблема розподілу фінансової відповідальності між суб'єктами соціального страхування	206
СНІГИР А.В. Загрози економічній безпеці суб'єктів господарювання в контексті світової глобалізації	212
СОВА О.Ю. Напрями вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою підприємств.....	216

СУВОРОВА Н.Р. Фінансова діяльність КП «Київський метрополітен»	220
ТАРГОНСЬКА І.В. Особливості формування доходів і витрат комерційного банку	224
ТЕЛІЖЕНКО А.І. Система економічної безпеки корпоративних суб'єктів господарської діяльності	229
ТИДІР С.М. Фінансова безпека підприємства як економічна категорія	233
ТИМОШЕНКО А.В. Роль та місце правоохоронних підрозділів митних органів в процесі забезпечення економічної безпеки держави та створенні ефективних умов розвитку національних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Протидія контрабанді: цілі та задачі	237
ЦЮЦЮПА С.В. Вплив інформатизації на управління економічною безпекою підприємств	243
ЧУПАЙЛЕНКО О.А., НІКІФОРОВ М.А. Захист права інтелектуальної власності в Україні	247
ЧУПАЙЛЕНКО О.А., ОВЧАРИК С.В. Організація системи економічної безпеки торговельного підприємства.....	251
ЧУПАЙЛЕНКО О.А., ОРАТОВСЬКИЙ Ю.В. Впровадження системи попередження терористичних актів на транспорті.....	255
ШЛОМА В.Ю. Фінансова безпека банківської діяльності в Україні	259
ШУЛЬГА Є.С. Українська фондова біржа: сучасний стан та перспективи розвитку ..	263
ШУНЕВИЧ А.С. Управління видатками державного бюджету України.....	267
ШУНЕВИЧ С.С. Економічна безпека фінансово-кредитних установ України в умовах глобалізації	271

СЕКЦІЯ 2

Структурно-інвестиційна політика в системі економічної безпеки держави

ШАПОРЕНКО О.І., ШАЙДОРОВ О.І.

Виявлення і запобігання загрозам безпеки економіки держави 276

ОНОШКО О.С.

Розвиток альтернативної енергетики в Україні 280

СЕКЦІЯ 3

Психологічне забезпечення розвитку суб'єктів господарювання в сучасних умовах

КУТАС М.С.

Формування професійно значущих якостей майбутнього фахівця з управління проектами 284

ОМЕЛЬЧЕНКО Н.О.

Коучинг як психологічний чинник розвитку системи управління в організації 288

ПЕТРОВА Л.Г.

Психологічні особливості професійної діяльності менеджерів з персоналу 292

СОРОКА І.А.

Причини виникнення конфліктів між ієрархічними рівнями у колективі ВНЗ 296

ШУЛДИК А.В.

Професіограма успішного керівника загальноосвітнього навчального закладу 300

СЕКЦІЯ 4

Управління проектами і програмами проектноорієнтованого бізнесу

БОРИСОВА Н.І.

Управління ризиками проектів альтернативної енергетики 306

МЕЛЕНІВСЬКА Я.В.

Концепція ризиків в управлінні проектами за Р2М 310

ОНИЩЕНКО І.І.

Управління ризиками IT-проектів при використанні AGILE-методів . 314

ОСТАХОВ В.В. Особливості впровадження проектів управління майстер даними фінансових підприємств	317
РОМАНІВ Т.В. Комунікаційний простір проектноорієнтованої організації	321
РУДНІЦЬКИЙ С.І. Визначення критерію оптимальності процесу ідентифікації конфігурації проекту	324
ХОМ'ЮК В.В. Стратегія управління ресурсами	328

СЕКЦІЯ 5

Інновації в логістиці

ПРОНЬКІН С.О. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів.....	334
--	-----

СЕКЦІЯ 6

Інноваційний розвиток підприємств: проблеми та рішення

БЕРЕЖНА І.М. Венчурний бізнес як інструмент інноваційного розвитку підприємств в Україні.....	339
БУХАРОВ В.В. Інноваційні методи діагностики об'єктів комунального господарства міст	343
ВАН Лі Тао Стратегическое управление инновационными процессами на предприятии.....	346
ВІХРЕНКО М.В. Економічні основи венчурного капіталу в розвиток інноваційної діяльності підприємств	350
ВОЙТЮК А.В. Кредитне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного виробництва.....	354

ВОРОЖБИТ В.В. Інноваційний розвиток – запорука зміцнення економічної безпеки підприємств.....	358
ГЕРАСИМЯК Н.В., ЛАДИКА Ю.В. Концептуальні основи управління інноваційною діяльністю промислового підприємства у руслі маркетингу інновацій.....	362
ДУБЕНСЬКИЙ Р.І. Регулювання митного економічного контролю.....	366
ЄЩІГАНОВ Д.Є. Стратегії комплексу маркетингу на різних етапах життєвого циклу товару	370
КАЛЬЧЕНКО О.І. Управління реалізацією інноваційних проєктів підприємства.....	375
КОЧЕНКО К.А. Використання брендингових стратегій інноваційними підприємствами	379
КОЧЕНКО О.М. Аналіз проблем впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах.....	384
КРУТЬКОВ Д.Є. Оцінка ефективності інвестицій в інноваційний проєкт.....	388
КУЗНЄЦОВА О.В. Формирование и реализация инновационной коммуникативной стратегии в рамках проекта ЕС PPRD East.....	392
ЛИПНИК І.О. Культурні та етичні аспекти маркетингової діяльності	396
МІЗЮК Н.А. Сучасні аспекти управління якістю інноваційної продукції	400
МУСІЄНКО К.С. Управління ризиками в інноваційній діяльності підприємства.....	404
ПЕРЕБИЙНИС І.М. Розвиток венчурного підприємництва в Україні.....	408
САИДИАСЛ Саид Оценка инновационного потенциала предприятия	412

СИТНИК В.О.	
Інноваційний розвиток туристичних послуг.....	416
ШЕМЕЛЯК М.В.	
Роль инновационных технологий в управлении украинскими предприятиями.....	420
ЯКОВЕНКО С.В.	
Інноваційний ринок та нові вимоги до компетенцій працівників.....	424

СЕКЦІЯ 7

Інновації в управлінні та педагогіці освіти

БАРТОШ Д.Є.	
Метод навчальних проєктів як інструмент активізації навчання учнів.....	431
ГУК М.Ю.	
Інноваційні методи розвитку педагогічних працівників.....	435
ДИКУН В.Г.	
Визначення критеріїв та показників оцінювання розвиненості управлінської культури у магістрів в системі післядипломної освіти.	439
ДИКУН І.В.	
Структура готовності майбутніх учителів початкової школи до управління учнівським колективом.....	444
КАРПЕНКО М.О.	
Підвищення педагогічної культури викладача в умовах загальноосвітньої школи	449
СОКОЛОВА А.В.	
Ефективність діяльності керівника навчального закладу: зміст, значення та оцінка	453
ХОМЯК О.В.	
Контроль та оцінка успішності студентів при вивченні управлінських дисциплін	457
ШИМАНСЬКА Г.М.	
Інклюзивна освіта як засіб підготовки дітей з особливостями психофізичного розвитку до життя в суспільстві	461

СЕКЦІЯ 8

Сучасні проблеми господарської діяльності в Україні

АРТЮХОВА Н.О.

Україна на світових агропродовольчих ринках:
проблеми та перспективи 466

БЛАГИЙ Р.С., ФУТУЛУЙЧУК В.М.

Приватизація земельних ділянок: стан, проблеми та перспективи 470

ГРЕСЬ Г.С.

Особливості правового регулювання Товариства
з обмеженою відповідальністю 475

ГРИЦИК Д.С.

Проблема запровадження кримінальної відповідальності
господарських організацій в умовах економічної нестабільності..... 479

КАРАПЕТЯН О.Р.

Передумови впровадження ювенальної юстиції в Україні 483

КИРПИЧ О.М.

Теоретичне визначення поняття «бренд» та судові спори
про привласнення чужих торговельних марок..... 485

КОДЬ В.О.

Проблеми розвитку та сучасний стан підприємництва в Україні 488

КОЗИРСЬ В.А.

Місце страхових компаній в інтеграційних процесах
на фондовому ринку України..... 492

КРИМЕЦЬ Ю.О.

Роль юридичної відповідальності за екологічні правопорушення
в запобіганні і усуненні екологічних правопорушень в Україні 495

КУЩ В.О.

Проблеми та перспективи страхування життя в Україні..... 499

ЛИСИЦЯ А.В.

Проблеми законодавчого регулювання захисту прав
на промислові зразки 504

ЛОЗКО А.Я. Злиття та поглинання – рейдерські інструменти чи законні процедури об'єднання.....	508
МАЛІЧ А.О. Використання прав інтелектуальної власності у сфері господарської діяльності	514
МАЦІЄВСЬКИЙ Б.О. Конституційно-правові гарантії економічних прав людини і громадянина в Україні	518
МІШКУР А.О. Проблеми правового регулювання інтелектуальної власності	522
НАГАЄВА-КУДРА К.Г. Сутність комерційного (фірмового) найменування	526
ПІДГОРЕЦЬКА Ю.М. Діяльність недержавних пенсійних фондів України в сучасних умовах	531
СЕЛЬСЬКИЙ І.Ф. Проблемні аспекти реалізації господарської правосуб'єктності унітарними підприємствами та шляхи їх подолання	534
СЛОБОДЯНЮК М.С. Значення бренду на конкурентному ринку	538
СУЛИЦЬКИЙ Б.М. Актуальні проблеми юридичної відповідальності у сфері господарювання	551
СУЛИЦЬКИЙ С.Б. Конституційно-правові аспекти введення двопалатного парламенту в Україні	546
ЦЬОМРА В.Ю. Європейський та український досвід державної реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю (порівняльний аналіз)	550
ШЕЛЯЖЕНКО Ю.В. Підтримка сторонами кримінального провадження роботи журналістів із висвітлення відкритих судових засідань у засобах масової інформації	554

СЕКЦІЯ 1

**Комплексне забезпечення економічної безпеки
суб'єктів господарської діяльності України
в умовах глобалізації світової економіки**

Шемаєва Л.Г.

д.е.н., професор

Шемаєв В.М.

д.військ.н, професор

Фінансова глобалізація: сучасний вимір та виклики для України

Висвітлено основні тенденції фінансової глобалізації у посткризовий період розвитку глобальної економіки. Запропоновано заходи з поглиблення структурних реформ та посилення інституційних перетворень в Україні для зниження вразливості національної економіки від зовнішніх шоків та забезпечення стратегічної ролі у міжнародних інтеграційних процесах

Після останньої світової фінансової кризи у міжнародному факховому середовищі активізувалась дискусія стосовно визначення нової архітектури та формату глобальної економіки. Світ динамічно змінюється, і пріоритетним завданням для політичних діячів та наукового середовища є переосмислення нових викликів, які поставили перед глобальною та національними економіками.

Дослідження процесів фінансової глобалізації на сучасному періоді відносин дозволило виокремити такі тенденції:

1. Відносне згортання процесів фінансової глобалізації у посткризовий період розвитку глобальної економіки. Згідно дослідження глобального інституту McKinsey, сучасні процеси фінансової глобалізації істотно відрізняються від періоду 1980–2007 рр. – коли спостерігалась безпрецедентне нарощення мобільності капіталу, поглиблення фінансових зв'язків у глобальній системі, які увінчалися утворенням валютного союзу Євразони. Так, середньорічні темпи приросту глобальних фінансових активів у 1980–2007 рр. з 7,9 % знизилися майже у 4 рази до 1,9 % у 2007–2012 рр. Про

гальмування фінансової глобалізації після кризи засвідчує й той факт, що глобальні транскордонні потоки капіталу знизилися на 60 % знизилися відносно пікових значень 2007 р., а транскордонні вигоди банків Євросони з 2007 р. зменшилися на 3,7 трлн дол. США.

2. Суттєве підвищення глобальної нестабільності внаслідок значного нагромадження державних боргів. Подолання наслідків світової кризи істотно погіршило стан суверенних фінансів переважної більшості країн світу. Разом із тим безпрецедентні заходи державної політики виявилися недостатньо результативним для перезавантаження економічного зростання на глобальному та національному рівнях. Розвиток міжнародних фінансових ринків протягом 2009–2012 рр. характеризувався скороченнями бюджетних дефіцитів та нагромадженням державних боргів. Так, наприклад, країни Євросони знизили бюджетні дефіцити показник майже вдвічі з 6,3 % ВВП у 2009 р. до 3,3 % ВВП у 2012 р., США на 4,6 п.п. до 8,7 % ВВП у 2012 р. (13,3 % ВВП у 2009 р.). Для розвинених економік скорочення дефіциту бюджету сумарно оцінюється – на 3,0% ВВП, а країн з ринком, що формується – на 2,6 % ВВП (рис.1).

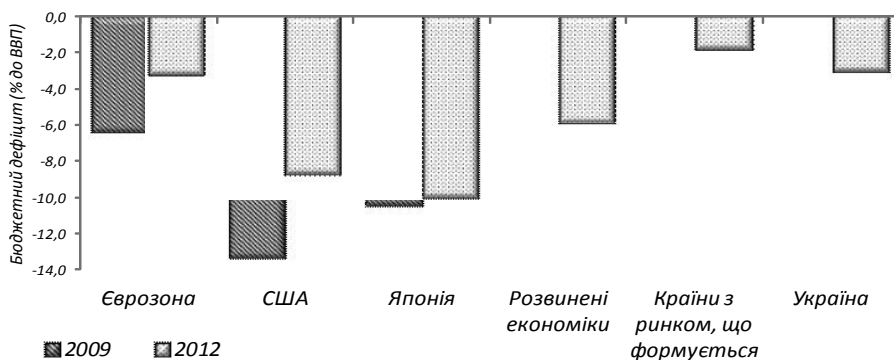


Рис. 1. Дефіцит бюджету в окремих країнах світу у 2009 – 2012 рр., % до ВВП

Джерело: IMF. Fiscal Monitor Taking Stock A Progress Report on Fiscal Adjustment. October 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2012/02/pdf/fm1202.pdf>

Водночас відчутна бюджетна консолідація, запроваджена з 2011 р. значною кількістю країн, суттєво погіршила умови еконо-

мічного зростання на національному та міжнародних рівнях, викликавши помітний суспільний резонанс у зв'язку із різким погіршенням соціальних чинників розвитку. І при цьому заходи бюджетної економії не змогли зупинити триваючу тенденцію *нагромадженням боргових суверенних зобов'язань* (рис. 2). Упродовж 2009 – 2012 рр., наприклад, борг Японії підвищився на 26,4 п.п. досягши у 2012 р. 236,6 % ВВП, США на 17,5 п.п (107,2 % ВВП у 2012 р.), Єврозона на 13,6 п.п (93,6 % ВВП). В цілому борг суверенного сектору розвинених економік у 2012 р. досяг 110,7 % ВВП, що на 15,5 п.п. більше 2009 р.

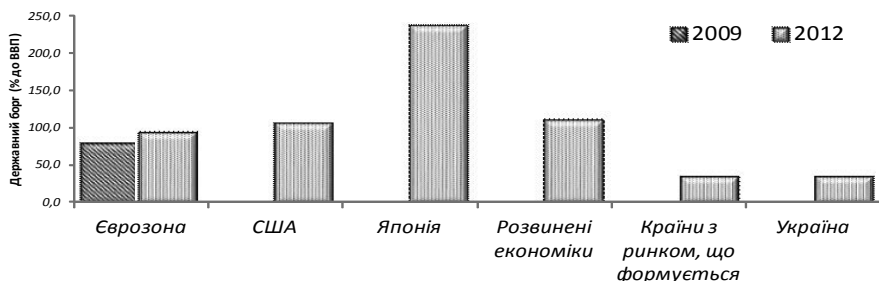


Рис. 2. Державний борг в окремих країнах світу у 2009 – 2012 рр., % до ВВП

Джерело: IMF. Fiscal Monitor Taking Stock A Progress Report on Fiscal Adjustment. October 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2012/02/pdf/fm1202.pdf>

3. Випереджальні темпи нагромадження боргових зобов'язань у міжнародному суверенному секторі. Переламним моментом у цьому виступила саме фінансова криза, після якої державний сектор активізував адсорбцію «токсичних активів», а також розширив програми стимулювання економік. Отже, якщо середньорічні темпи нарощення глобальних фінансових активів протягом 2000 – 2007 рр. становили 8,1 %, то вже протягом 2007 – 2012 рр. темпи їх зростання склали 1,9 %. Водночас глобальні обсяги державних боргових цінних паперів утримували середньорічні темпи зростання у 2000 – 2007 рр. на рівні 8,3 %, підвищивши цей показник у 2007 – 2012 рр. до 9,2 % середньорічного росту.

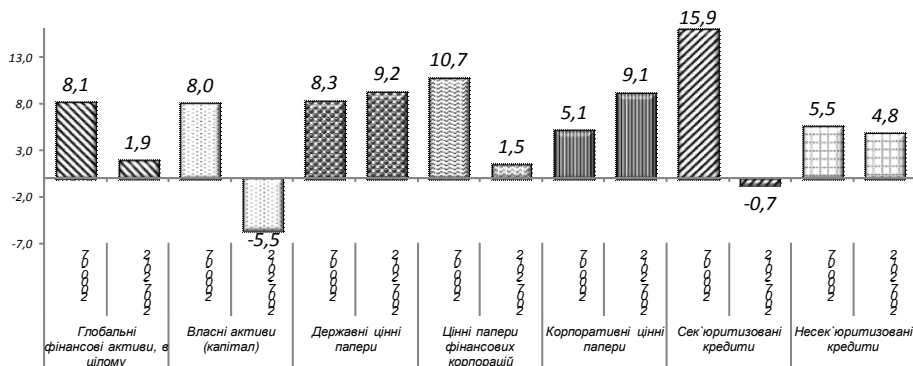


Рис. 3. Порівняння середньорічних темпів зростання глобальних фінансових активів у 2000 – 2012 рр., %

Джерело: McKinsey Global Institute. Susan Lund, Toos Daruvala, Richard Dobbs, Philipp Härle, Ju-Hon Kwek, and Ricardo Falcón. Financial globalization: Retreat or reset? March 2013 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. http://www.mckinsey.com/insights/global_capital_markets/financial_globalization

Ця важлива тенденція може засвідчити посилення нового виклику для глобальної фінансової стабільності – зростання фінансових ризиків у міжнародному суверенному секторі та підвищення ймовірності перетікання суверенної кризи в інші сфери. У разі розгортання такого сценарію наслідки для глобальних фінансів та економіки можуть бути безпрецедентними.

4. Зростання потреб у фінансуванні державного сектору розвинених країн. За оцінками МВФ для розвинених країн найбільш проблемним чинником залишаються істотні потреби фінансування, які багаторазово *підвищують їх залежність від тенденцій на міжнародних фінансових ринках*. Серед розвинених країн Японія та США утримують найбільші потреби у фінансуванні у найближчі роки, що пов'язується із масштабними борговими зобов'язаннями, істотними дефіцитами, а також порівняно короткими термінами погашення боргу (рис. 4). Потреби для фінансування країн з ринками, що формуються, прогнозуються знизитись у середньостроковій перспективі.

Новою тенденцією стає посилення конкуренції суверенних по-

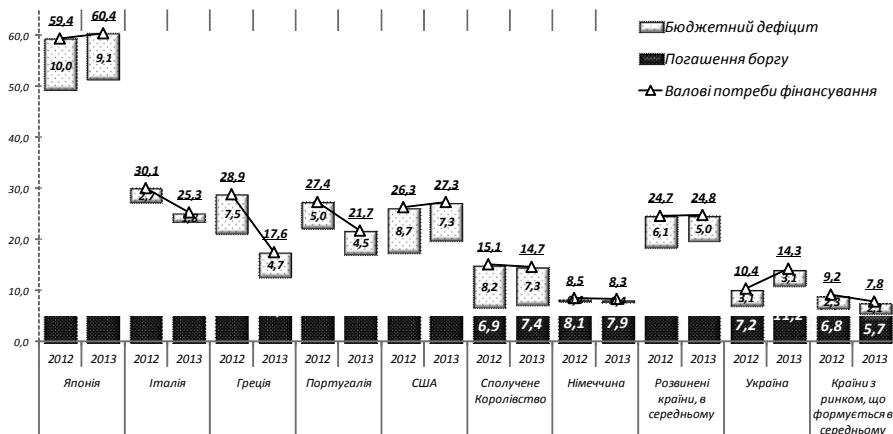


Рис. 4. Валові потреби у фінансуванні в окремих країнах світу у 2012–2014 рр., % ВВП

Джерело: IMF. Fiscal Monitor Taking Stock A Progress Report on Fiscal Adjustment. October 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2012/02/pdf/fm1202.pdf>

зичальників із приватними фінансовими інституціями (насамперед, банками) за доступ до ресурсів міжнародних фінансових ринків. Відповідно це утворює виклики погіршення умов фінансування для суверенних секторів і як наслідок збільшення державних боргів.

5. Нагромадження проблем у міжнародному банківському секторі, зокрема – проблем системних банків, яке натепер виступає критично важливим завданням стабілізації міжнародних фінансів.

Можна вітати відзначити сучасні ініціативи США та Великобританії, які нещодавно прийняли принципове рішення не витрачати гроші платників податків на порятунок системних банків. У спільній стратегії подолання кризи у великих банках, розробленій Федеральною корпорацією зі страхування депозитів США та Банку Англії, передбачено, що збитки системних банків повинні покривати за рахунок акціонерів та власників незабезпечених зобов'язань, а не за рахунок бюджету. Водночас нещодавній приклад Кіпру продемонстрував суперечливість таких рішень та, взагалі, крихкість сучасної фінансової стабільності.

Крім цього актуальним викликом глобального фінансового середовища є нагромадження позабалансових ризикових зобов'язань банків. Натепер розробляються нові правила регулювання банківських установ, покликані зменшити вкладення в ризикові активи та збільшити резерви по капіталу і ліквідності. Водночас поки що такі операції практично не регламентуються.

6. Погіршення умов забезпечення кредитними ресурсами реального сектору. У після кризовий період на глобальному рівні доступність кредитних ресурсів відносно обмежена. Зауважу, що ця тенденція спостерігається не тільки в Україні. Банки продовжують політику делевереджу (виходу з невдалих проєктів до їхнього завершення для запобігання продовження їх фінансування і втрат), зменшуючи свої активи. За таких умов, фінансування малого і середнього бізнесу проблематично без підтримки держави. Тут потрібна стратегія – адресне фінансування і контроль надання необхідних ресурсів.

Водночас потрібно попередити надмірне перекладання проблем на державу. Актуальним питанням сьогодення на глобальному рівні є підготовка стратегії виходу держави із націоналізованих активів, а також призупинення надання ліквідності банківській системі з боку держави після розчищення активів. Затримка цього процесу може призвести до «звикання» до державної підтримки, втраті конкурентоспроможності і викривлення фінансового ринку.

Цей далеко невичерпний перелік викликів, які генеруються глобальним середовищем, має зорієнтувати міжнародну спільноту до пошуку дієвих механізмів їх подолання. Не менш важливо запровадити аналогічні дії і в Україні.

Для зниження вразливості національної економіки від зовнішніх шоків та забезпечення стратегічної ролі у міжнародних інтеграційних процесів, в Україні насамперед потрібно переосмислити заходи з поглиблення структурних реформ та посилити інституційні перетворення, скерувавши їх ефект на забезпечення економічного зростання.

В цьому контексті доцільною стане модернізація фінансової стратегії, в якій важливо посилити комплексний моніторинг ризи-

ків та загроз, що генеруються у сфері міжнародних фінансів. При цьому підкреслю – потрібно запровадити комплексне планування дій у разі погіршення глобальної ситуації.

Урядом та Міністерством фінансів України вже здійснюється системна робота щодо дослідження і попередження кризових явищ, особливо які стосуються сектору державних фінансів. Це можна відстежити у таких нормативно правових актах прийнятих у 2010 – 2012 рр. як: Постанова КМУ «Про затвердження Порядку здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з управлінням державним (місцевим) боргом» № 815 від 1.09.2012 р., Наказ Мінфіна «Про затвердження положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом» № 461 від 16.06.2010 р., Наказ Мінфіна «Про затвердження Програми управління державним боргом на 2013 рік» № 277 від 21.02.2013 р. та інші.

Пріоритетом порядку денного внутрішніх змін має стати процес зміцнення інвестиційного потенціалу фінансового сектору України під *потреби розвитку реального сектора економіки*. Назріла необхідність ширшої розбудови інституту *державно-приватного партнерства*, яке передбачає створення спільних фінансових механізмів за участі держави та приватних небанківських інвесторів для фінансування перспективних для внутрішнього ринку проектів.

Крім цього необхідно збільшувати обсяги доступних для підприємств ресурсів за рахунок осучаснення форм їхнього надання, створення спеціальних інвестиційних пулів на основі практики розподілу ризиків. Цьому відповідатиме формування складних фінансових механізмів, за допомогою комбінування у межах одного складного інструменту державного кредитування та державної допомоги для створення ефекту кредитного розширення та, таким чином, залучення ширшого кола інвесторів й обсягу фінансових ресурсів. Здешевлення кредитних ресурсів за таких умов відбувається за рахунок часткового входження держави в такі інструменти у формі безоплатної допомоги, що зменшує вартість залучення додаткового кредитування або підвищує рентабельність проекту.

Зважаючи на істотне підвищення ризиків та загроз глобального

сектору, важливо розробити адаптивний до міжнародних умов план дій який би охоплював вирішення таких завдань:

– *Системне врахування зовнішніх ризиків і загроз при формуванні боргової політики України.* Для досягнення стратегічних цільових пріоритетів управління державним боргом доцільно переглянути параметри державного боргу з урахуванням реалістичних сценаріїв і перспектив розвитку національної економіки, а також ризиків і загроз глобального економічного зростання; сформувати план заходів щодо довгострокового скорочення сукупного державного боргу в контексті бюджетної консолідації. Доцільно сформувати механізм раннього попередження негативних наслідків впливу системних ризиків і загроз, які генеруються сферою міжнародних фінансів, для національних державних фінансів. Запровадити постійний моніторинг та оцінку зовнішніх ризиків і загроз фінансовій безпеці України.

– *Відновлення конструктивного співробітництва з МВФ у 2013 р., а також реформатування співробітництва з МФО в контексті посилення інвестиційної й інноваційної складових економічних реформ в Україні.* Активізація інноваційно-інвестиційного співробітництва з МФО має бути всебічно врахована у Стратегії залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2013–2016 роки. Розширення формату співробітництва України з МФО потребує розвитку конструктивної взаємодії з організаціями Групи Світового банку (зокрема з Міжнародною фінансовою корпорацією, Багатостороннім агентством з гарантування інвестицій) та ЄБРР, Європейським і Північним інвестиційними банками, що дасть змогу підвищити обсяги залучення кредитних ресурсів в економіку та диверсифікувати джерела їх надходження.

– *Удосконалення інформаційно-аналітичної роботи щодо формування та супроводження суверенного рейтингу України.* Забезпечення позитивного фінансового іміджу України, підтвердженого міжнародними рейтинговими організаціями, вимагає активізації співробітництва з рейтинговими агенціями («Fitch», «Moody's», «Standard & Poor's»), а також організації зваженої інформаційну

підтримки з метою запобігання інформаційним спекуляціям у вітчизняних та іноземних інформаційних джерелах.

– *Розроблення інноваційних фінансових механізмів залучення довгострокових коштів до інвестиційних цільових державних програм і національних проєктів*, в умовах загального погіршення доступу до міжнародних фінансових ринків. У цьому аспекті результативним буде запровадження тимчасових та/або постійних фінансових механізмів із участю держави та інших інституційних інвесторів для забезпечення довгострокового фінансування пріоритетних проєктів (насамперед у галузі машинобудування, модернізаційних проєктів пріоритетних галузей промислового виробництва тощо).

Основними напрямками формування ефективного механізму фінансового забезпечення інвестиційних проєктів за участю держави є:

- підвищення ефективності використання бюджетних коштів та уникнення фіскальних ризиків при фінансуванні проєктів державно-приватного партнерства;

- активізація залучення фінансових інститутів розвитку до фінансування проєктів;

- розвиток сучасного інструментарію довгострокового фінансування проєктів державно-приватного партнерства.

Новим інструментом реалізації інвестиційної політики стане створення Банку розвитку, як банку першого рівня. Зазначений банк буде на поворотній основі забезпечувати фінансовими ресурсами комерційні банки, які, у свою чергу, будуть видавати довгострокові кредити на виконання проєктів модернізації виробництва у реальному секторі економіки. Тобто буде створено чіткий механізм визначення напрямків пріоритетної діяльності, оцінки впливу їх реалізації на збільшення виробництва, створення робочих місць, надходжень до бюджету, імпортозаміщення. Програма Державного банку розвитку та механізми державних гарантій мають спрямовуватися виключно на підтримку ефективних проєктів з чітким бізнес-планом, конкретними прорахованими результатами.

Антонюк І.В.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Управління платоспроможністю страхової компанії

Розглянуті питання фінансової стійкості страхової компанії, способи її оцінки й роль у діяльності страховика, розкривається сутність фінансів страховика та особливості їх організації, теоретичні основи управління фінансовою діяльністю страхової компанії

Ефективний розвиток страхової компанії значною мірою визначається забезпеченням її діяльності достатнім обсягом фінансових ресурсів, досягненням оптимальної структури капіталу та активів. Одним із найбільш суттєвих фінансових ресурсів, яким володіє страхова компанія, є її власний капітал, ефективне управління яким є запорукою її фінансової стійкості [3].

Платоспроможність компанії є одним з показників, котрий контролюється органами нагляду за страховою діяльністю. Для цього контролюються такі показники:

- наявність оплаченого статутного капіталу в обсязі, що встановлений вимогам законодавства;
- наявність у страховика гарантійного фонду, вільного від прийнятих ним страхових зобов'язань;
- створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань;
- перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності [2, с. 361].

Наявність сплаченого статутного фонду перевіряється на підставі свідоцтв про емісії акцій, виданих Національною комісією з

цінних паперів та фондового ринку. Мінімальний розмір статутного капіталу страховика, який займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, встановлюється в сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а страховика, який займається страхуванням життя, 10 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України. [1]

Платоспроможність є об'єктивним показником поточного фінансового стану страховика.

Усі зобов'язання розподіляються на дві групи:

1. зовнішні зобов'язання – перед страхувальниками, перестраховальниками, бюджетом та іншими кредиторами;
2. внутрішні зобов'язання – перед власниками, філіями, співробітниками тощо.

Суттєвішою є платоспроможність страховика за зовнішніми страховими зобов'язаннями. Платоспроможність за страховими зобов'язаннями забезпечується за допомогою страхових резервів і власних коштів. Якщо обсяг власних коштів перевищує обсяг зовнішніх зобов'язань (зокрема страхових), страховика можна вважати платоспроможним.[2]

Відповідність величин страхових резервів обсягам відповідальності згідно укладених договорів можна виявити з допомогою актуарних розрахунків шляхом перевірки відрахувань в страхові резерви і співставлення їх розмірів з рівнем ризиковості застрахованих об'єктів.

У світовій практиці запас платоспроможності страховика, як правило, визначається окремо для ризикових видів страхування й окремо для страхування життя.

Методика полягає у визначенні та порівнянні двох показників – фактичного запасу і нормативного показника платоспроможності. Страховик вважається платоспроможним, якщо фактичний запас платоспроможності перевищує нормативний. Фактичний запас платоспроможності визначається відніманням від вартості майна (валюти балансу) суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, в т.ч. страхових, котрі приймаються в розмірі технічних резервів. Якщо валюта балансу становить 1200 тис. грн., нематеріальні активи – 100 тис. грн., технічні резерви – 700 тис. грн., то

фактичний запас платоспроможності становить 400 тис. грн. (1200-100-700). [4, с. 236]

Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, а саме:

перша – підраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових премій зменшується на 50 відсотків страхових премій, належних перестраховикам;

друга – підраховується шляхом множення суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових виплат зменшується на 50 відсотків виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестрашування. [1]

Якщо надходження страхових премій дорівнює 1200 тис. грн., перестраховикам сплачено 200 тис. грн., то перший показник становить 198 тис. грн. ($[1200 - (200 \times 0,5)] \times 0,18$). Якщо виплата відшкодування становить 1000 тис. грн., в т.ч. компенсовано перестраховиками 100 тис. грн., то другий показник становитиме 247 тис. грн. ($1000 - (100 \times 0,5) \times 0,26$). Для подальших розрахунків береться більший з них, тобто 247 тис. грн, котрий порівнюємо з фактичним, що дорівнює 400 тис. грн. Останній більший розрахункового в 1,62 рази, що засвідчує про платоспроможність компанії.

Страхові компанії зі страхування життя фактичний запас платоспроможності визначають так, як і компанії з ризикового страхування. Нормативний показник платоспроможності у них визначається множенням загальної величини резерву довгострокових зобов'язань на коефіцієнт 0,05. Якщо довгострокові резерви становлять 5 млн. грн., то нормативний показник платоспроможності дорівнює 250 тис. грн. ($5 \text{ млн.} \times 0,05$). [4, с. 236-237]

Платоспроможність також залежить від співвідношення між обсягом ресурсів страховика й обсягом зобов'язань, які він бере. Якщо страхова сума за окремим предметом договору страхуван-

ня перевищує 10 відсотків суми сплаченого статутного капіталу і сформованих вільних резервів та страхових резервів, страховик зобов'язаний укласти договір перестраховування.

Договір перестраховування укладається страховиком, якщо страхова сума за одним об'єктом перевищує вказаний обсяг власного утримання S_{\max} , що розраховується так [2, с. 381-382]:

$$S_{\max} = 0,1 * (S_f + R + R_s),$$

де S_f – сума сплаченого статутного капіталу страховика;

R – сума сформованих страхових резервів страховика;

R_s – сума сформованих вільних резервів страховика.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96 – ВР. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Бігдаш В.Д. Страхування: Навч. посібник./ Бігдаш В.Д. – К.: МАУП, 2007. – 448 с.;
3. Говорушко Т.А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку : Монографія./ Говорушко Т.А., Стецюк В.М., Толстенко О.Ю. – К.: Вид-во «Центр учбової літератури», 2012. – 168 с.
4. Шумелда Ярослав. Страхування: Навч. посібник./ Шумелда Ярослав. – Тернопіль: 2003. – 260 с.

Блажкун М.В.

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Уникнення загроз та ризиків під час проведення організаційних змін

Розглянуто необхідність впровадження організаційних змін на підприємстві, досліджено загрози, з якими стикається керівництво при впровадженні організаційних змін, та ризики, які несе підприємство внаслідок цих загроз

На певній стадії функціонування підприємства (якщо тільки воно не перебуває в стані стагнації або навмисного згортання діяльності) керівництво компанії приходить до усвідомлення необхідності впровадження змін.

Організаційні зміни – це процес переходу системи в якісно інший стан відповідно до нашого подання про бажане майбутнє. Вони, як правило, пов'язані з перетворенням стратегії бізнесу, наприклад з виходом на нові ринки збуту, зі злиттям і поглинанням інших компаній, що досить характерно для українського бізнесу на дійсному етапі його розвитку.

Реформи в організації, пов'язані зі зміною системи управління, практично завжди якщо не ініціюються, то проводяться при особистій участі власників бізнесу (будь то реформи, проведені за допомогою зовнішніх консультантів, або зміни, проведені самостійно).

Розглянемо основні загрози, які зустрічаються при впровадженні організаційних змін [1].

I. Труднощі початкового етапу:

- проблема нестачі часу. Люди, що намагаються змінити щонебудь, повинні якось викроїти час для міркувань і дій.

- проблема неадекватного навчання, недотепного керівництва й недостатньої підтримки для групи, що узялася за інноваційну роботу, яка вимагає мобілізації внутрішніх ресурсів.

- проблема значимості: людям варто довести, що зміни необхідні, і роз'яснити, як і чому вони пов'язані з головними завданнями бізнесу.

- проблема послідовності й відповідальності керівництва: потрібно усунути невідповідність слів (проголошуваних цінностей) і справи (поведінки), причому особливо це стосується ініціаторів змін.

II. Проблеми стійкості перетворень.

- проблема страхів і переживань, породжуваних почуттями небезпеки, уразливості й власній неадекватності, які відображують конфлікт між все більшою відкритістю членів ініціативної групи й малим рівнем взаємної довіри .

- проблема негативної оцінки досягнутих результатів; виникає через розбіжність між традиційними для організації методами виміру успіху (у тому числі в часі) і реальними досягненнями ініціативної групи.

- проблема ізолюваності й зарозумілості, що виникає, коли прихильники змін з ініціативної групи вступають у конфлікт із «невірними» з іншої частини організації: зростає взаємне нерозуміння й відчуження між членами ініціативної групи й організацією в цілому.»

III. Час перебудови й переосмислення.

- через конфлікт між ініціативною групою, що прагне до більшої незалежності, і менеджерами, що побоюються, що підвищення рівня автономності здатне породити в організації хаос і розкол, виникає проблема з існуючою структурою влади.

- проблема поширення передового досвіду: нездатність передати нове знання в інші підрозділи організації заважає використати до своєї вигоди успіхи, досягнуті іншими.

- проблема стратегії й цілей компанії: потрібно заново переосмислити мету організації й наповнити новим змістом її діяльність.

До найбільш значних внутрішніх ризиків ставиться ризик опо-

ру персоналу, як лінійних керівників і співробітників, так і топ-менеджерів.

Цей ризик можливий на будь-якій стадії проведених змін і може привести до зриву строків проекту через:

- страху колективу уведення контролю над його діяльністю, підвищенню прозорості;
- неправильного розуміння цілей і стратегії змін;
- природного бажання стабільності й безпеки, остраху погіршення умов роботи або обсягу виконуваних робіт із причини можливих структурних змін;
- необхідності живити додаткові зусилля й брати участь у примусовому навчанні.

Індикаторами цього ризику можуть бути саботаж, свідоме затягування або зрив строків проведення змін, невиконання вказівок керівництва, ненадання запитуваної інформації, звітів і т.д.

Всі форми опору можна умовно звести до двох визначальних:

- систематична (виникає через недостатню поінформованість, неповної інформації або невірної її інтерпретації, обмеженості навичок і можливостей);
- поведінкова (виникає від реакцій, сприйняття й оцінок людей, яких зачіпають зміни).

Для подолання систематичної форми опору при проведенні організаційних змін необхідно використати наступні методи й способи:

- навчання й надання інформації;
- залучення до участі в проекті;
- кадрові перестановки й призначення;
- явний і неявний примус.

При цьому перші 2 способи ставляться до так названих «м'яких» методів, а останні 2 – до «твердих». Підхід з орієнтацією на примус (тверді методи), як правило, застосовується в рамках гострого дефіциту тимчасових ресурсів за умови наявності в керівника проекту достатніх повноважень, коли погроза санкцій заглушає опір, сприяє швидкій реалізації проекту. Застосування «твердих» методів пов'язане з певним ризиком, оскільки персонал у більшості

випадків однаково буде продовжувати опиратися проведеним змінам, правда опір перейде вже в непряму, приховану фазу.

Більше ефективним (хоча в ряді випадків і більше тривалим) є застосування «м'яких» методів. Але щоб проведені зміни прижилися й не зійшли на нівець із часом, необхідно щоб зміни здійснилися поперед усього у самих працівниках, отже, потрібно ясно й чітко донести до співробітників важливість і необхідність проведених змін.

Справжні організаційні зміни неможливі без навчання, саме тому перед початком проектних робіт слід провести навчальний семінар. При цьому особливу роль грає розуміння здійснюваних перетворень, що приходить за допомогою навчання TAG-технології: у процесі лекційних й обов'язкових практичних занять відбувається розміщення пріоритетів, з'являється новий погляд на старі проблеми й саме це є запорукою успіху впровадження проекту як філософії постійного розвитку й самовдосконалення організації.

Притягненість максимального числа працівників компанії в процес проведення змін підвищує почуття відповідальності кожного за здійснення необхідних заходів і перетворює їх в активних прихильників. Однак при залученні співробітника, особливо кваліфікованого, у процес змін важливо враховувати, як він може діяти при цьому. Деякі фахівці вважають, що співробітникам варто надати самостійно вибирати шляхи й методи дії, необхідні для проведення перетворень, тим самим стимулюючи творчий підхід і креативність. Однак у цього підходу є істотні недоліки – не маючи чіткого плану дій і не маючи достатнього знання й досвіду, співробітник може затратити занадто багато часу й сил на пошуки власних методів, що аж ніяк не додає оптимізму учасникам проекту, а іноді й зовсім змушує їх відмовитися від намічених планів. Практика проведення проектних робіт довела ефективність іншого підходу: співробітникам підприємств відразу ж надається опорний методологічний матеріал, що дозволяє уникнути невиправданої втрати часу на пошуки власних методів і шляхів рішення проблеми, і в той же час не обмежує креативність персоналу, оскільки методологічний матеріал являє собою не готові рішення (тому що кожне підприємство вимагає індивіду-

ального підходу, у зв'язку із чим універсальних рішень не існує), а тільки інструкції й розроблені шаблони й форми, які необхідно наповнити змістом, дотримуючись розроблених інструкцій.

Одним зі способів подолання опору є постійне інформування персоналу компанії про проведені зміни для того, щоб співробітники знали, що відбувається, і розуміли, яким образом це впливає на їхню роботу. Висвітлення процесу проведених змін може здійснюватися за допомогою розміщення інформації в корпоративній газеті або на корпоративному сайті, шляхом розсилання інформаційних листів або в результаті проведення публічних семінарів з підведенням підсумків кожного з етапу проекту.

Щоб уникнути негативних наслідків, необхідно ретельно планувати проведення змін, вчасно виявляти причини й джерела опору, навчитися переборювати їх.

Список використаних джерел

1. Peter Michael Senge, 1999 г

Большотенко І.В.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Вплив зацікавлених сторін на економічну безпеку суб'єктів аудиторської діяльності

Розглянуто вплив зацікавлених сторін на економічну безпеку суб'єкта аудиту. Охарактеризовано типи взаємин між суб'єктом аудиту та зовнішніми і внутрішніми стейкхолдерами

У процесі функціонування аудиторської компанії відбувається поєднання підприємницької, фінансової і професійної діяльності, для якої характерна наявність не тільки класичних зв'язків взаємодії між суб'єктом аудиту та замовниками аудиторських послуг, постачальниками, державними органами, а й розширена мережа взаємозв'язків із професійними організаціями та користувачами фінансової звітності. Кожна з груп учасників (стейкхолдерів) має різні інтереси та владні можливості, поєднання яких безпосередньо впливає на економічну безпеку суб'єктів аудиту.

Одним із інструментів, який дає можливість виявити та проаналізувати відносини суб'єкта аудиту і його стейкхолдерів є теорія зацікавлених сторін (stakeholder theory), основним предметом дослідження якої є виявлення взаємовідносин різних груп та індивідів, що переслідують свої інтереси, які пов'язані з діяльністю певної фірми. Засновником теорії зацікавлених сторін виступає Е. Фрімен. Згідно запропонованого ним визначенню, до зацікавлених сторін віднесені «будь-які індивіди, групи або організації, які здійснюють суттєвий вплив на ухвалені фірмою рішення та/або які опиняються під впливом цих рішень» [1, с.25]. Взагалі зацікавлені сторони залишаються зацікавленими лише доти, поки господарючий суб'єкт

забезпечує такі стимули, цінність яких перевищує або, як мінімум компенсує зроблені внески. В той же час внески і стимули мають двосторонній характер.

Виходячи з основних положень теорії стейкхолдерів, в контексті економічної безпеки під зацікавленими сторонами розуміємо суб'єкти внутрішнього та зовнішнього середовища, які переслідують певні інтереси, пов'язані з отриманням власної вигоди від взаємодії з господарюючим суб'єктом, мають безпосередню чи потенційну можливість впливати на його діяльність й, які є об'єктом інтересу з боку самого господарюючого суб'єкта.

Суб'єкт аудиторської діяльності може мати різні типи взаємин із стейкхолдерами. Вплив стейкхолдерів на економічну безпеку суб'єкта аудиту визначається ступенем можливості впливати та бажанням здійснювати такий вплив, шляхом поєднання таких засобів впливу, як влада, право й легітимність, терміновість та час (рис.1).

наявність впливу		суб'єкт аудиторської діяльності	
		так	ні
стейкхолдер	так	взаємозалежність	вплив стейкхолдера на діяльність суб'єкта аудиту
	ні	вплив суб'єкта аудиту на діяльність стейкхолдера	відсутність наявного взаємозв'язку, але існує ймовірність його виникнення в майбутньому

Рис. 1. Типи взаємин суб'єкта аудиторської діяльності із стейкхолдерами

Джерело: сформовано автором на підставі [2, 3].

Передумовою виникнення економічних загроз виступає, насамперед, конфлікт інтересів між суб'єктом аудиту та діями чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Виходячи з цього, загрози економічній безпеці слід виявляти та ідентифікувати шляхом змістовного аналізу можливих суперечностей в інтересах суб'єктів аудиту та основних груп його стейкхолдерів. Такий підхід дозволяє зосереджувати увагу саме на джерелах виникнення загроз та підвищує здатність суб'єкта аудиторської діяльності до активної взаємодії із середовищем без порушення його цілісності. В свою чергу, це вимагає від суб'єкта аудиту проведення заходів щодо

побудови певного типу відносин із зовнішніми та внутрішніми стейкхолдерами.

Для побудови відносин із зовнішніми стейкхолдерами суб'єкт аудиту може використовувати два способи. При першому, організація взаємин полягає у встановленні партнерських зв'язків між суб'єктом аудиту та стейкхолдерами. Відносини мають будуватися таким чином, щоб для стейкхолдера було більш вигідним діяти в інтересах суб'єкта аудиту, оскільки в результаті цього він досягає власних інтересів. Другий спосіб представляє собою захисні дії аудиторської компанії від невизначеності шляхом використання засобів стабілізації та прогнозування впливу стейкхолдерів на економічну безпеку. До них належать маркетингові дослідження, лобювання власних інтересів через посилення погоджувальних процедур, реклама, формування позитивної репутації аудиторської фірми.

При побудові взаємовідносин між внутрішніми стейкхолдерами загальним є те, що їх інтереси доволі часто системно вступають у протиріччя один до одного. Вирішення таких протиріч можна розв'язати шляхом прив'язки інтересів різних груп до єдиного цілого шляхом збалансування інтересів внутрішніх стейкхолдерів. При такому характері взаємодії цілі суб'єкта аудиту зрозумілі та прийняті всіма внутрішніми стейкхолдерами, не викликають протидії та сприймаються ними як власні. Побудова альянсу із ключовими внутрішніми стейкхолдерами значно підвищує економічну безпеку суб'єкта аудиту в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Для ідентифікації та оцінки впливу стейкхолдерів використовується широкий арсенал інструментів. До найбільш відомих з них належать:

- карта зацікавлених сторін. Інструмент, що дозволяє найбільш адекватно провести ідентифікацію стейкхолдерів;
- таблиця інтересів. Дозволяє отримати оцінку ступеню та сили впливу стейкхолдера на бізнес, а також оцінку можливості впливу на стейкхолдера з боку господарюючого суб'єкта;
- матриця «влада/динамізм». Класифікує стейкхолдерів по відношенню до влади, якою вони володіють, і динамізму їх положення;

- модель Мендлоу. Класифікує стейкхолдерів по відношенню до влади, якою вони володіють, і міри їх інтересів. Модель використовують для виявлення виду відносин між суб'єктом господарювання і стейкхолдерами;

- модель Мітчелла. Класифікує стейкхолдерів на групи за мірою їх значущості залежно від одного, двох або трьох атрибутів;

- система показників відповідальності – модель ASC (Accountability Scorecard). Дозволяє оцінити взаємодію господарюючого суб'єкта та стейкхолдерів за двома типами зв'язків – внесками та стимул-реакціями.

В чистому вигляді жоден з розглянутих інструментів не може бути використаний для ідентифікації та оцінки впливу стейкхолдерів на економічну безпеку суб'єкта аудиту. Застосування вказаних прийомів слід підпорядкувати основній задачі – виявити протиріччя між інтересами суб'єкта аудиту та стейкхолдерів, оцінити їх вагомість та терміновість впливу на економічну безпеку. Особлива увага має бути приділена визначенню найменш збалансованих груп інтересів, оскільки саме вони можуть створити джерело реальних загроз економічній безпеці суб'єкта аудиту.

Список використаних джерел

1. Freeman R.E. Strategic Management [Text] / R.E. Freeman. A Stakeholder Approach. – Boston: Pitman, 1984

2. *Олексів І.Б.* Джерела впливу груп інтересів на діяльність підприємства / І.Б. Олексів // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип.21.3. – с. 211 – 215

3. *Верхоглядова Н.І., Кононова І.В.* Оцінка впливу стейкхолдерів на управління стійкістю функціонування будівельного підприємства / Н.І. Верхоглядова, І.В. Кононова // Економічний простір. – 2011. – № 53. – С. 187 – 197.

Божок Р.А.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Перспективи розвитку Інтернет-банкінгу в Україні

*Досліджено особливості та перспективи розвитку
Інтернет-банкінгу в Україні*

Під електронним банкінгом (Інтернет-банкінгом) розуміють надання послуг банками з дистанційного керування рахунком через Інтернет. На сьогоднішній день такий онлайн-сервіс є невід'ємною частиною Інтернет-бізнесу, що інтегрує системи B2C – business-to-consumer («компанія-споживач»), B2B – business-to-business («компанія-компанії»), e-trading (електронна торгівля на біржах) та інші категорії. Інтернет-банкінг є логічним продовженням таких різновидів віддаленого банкінгу, як PC banking (доступ до рахунка за допомогою персонального комп'ютера, який здійснюється завдяки прямому модемному з'єднанню з банківською мережею), telephone banking (обслуговування рахунків за телефоном) та video banking (система інтерактивного спілкування клієнта з персоналом банку).

Під «віддаленим керуванням рахунком через Інтернет», як правило, розуміється перевірка стану рахунка, оплата різноманітних рахунків та перерахування коштів з одного рахунка на інший, а також надання клієнту інформаційної підтримки та численних супутніх послуг. За статистикою більше 80% усіх банківських операцій людина може здійснювати, сидячи за комп'ютером вдома чи в офісі. Користь для банкірів та їхніх клієнтів визначається наступним: перші значно скорочують витрати по утриманню густої філіальної мережі і значно підвищують ефективність банківських операцій, а інші отримують додаткові зручності. Згідно даних Internet Banking Report, кожний клієнт, що користується послугами онлайн-банкінгу, що-

року скорочує в середньому витрати банку на суму \$565,3. Інтернет вигідний банкам насамперед завдяки тому, що значно знижуються витрати банку, пов'язані зі здійсненням операцій. Однак, зручність банківського інтернет-сервісу не єдина причина його популярності. Про це свідчать регулярні опитування споживачів, наприклад, GVU's WWW User Survey. До факторів, що є найбільш значущими для клієнтів, часто відносяться такі, як: можливість одержувати різноманітні послуги, привабливі процентні ставки при невисокій вартості послуг. Чим краще банк забезпечує виконання цих двох умов, тим скоріше клієнт починає розуміти, навіщо йому потрібний інтернет-банкінг. Можна відокремити декілька факторів, що визначають ступінь розвитку банкінгу в будь-якій країні. По-перше, сам цифровий простір країни має бути розвиненим, користувач повинен мати у своєму розпорядженні достатньо загальноцікавих ресурсів рідною мовою. Досить показовою з цього погляду є наявність кількох великих національних порталів. По-друге, населення країни має звикнути користуватися Інтернетом у повсякденному житті, мати достатньо тривалий досвід користування мережею. Ніхто не починає з придбання через Інтернет фінансових послуг.

Електронний банкінг найбільш розповсюджений у США, де практично кожний великий банк і безліч середніх та дрібних банків надають своїм клієнтам послуги з дистанційного керування рахунком через Інтернет. За даними маркетингової служби Qualisteam (www.qualisteam.com) розподіл інтернет-банків по регіонах має наступний вигляд: Африка – 23, Північна Америка (Канада – 32, США – 1383), Латинська Америка – 258, Азія – 174, Європа – 1205: (Німеччина – 355, Франція – 172, Італія – 228, інші європейські країни – 450), Азіатсько-Тихоокеанський регіон – 32. Усього, за власними оцінками Qualisteam, тут охоплено приблизно 95% інтернет-банків у світі (3107 сайтів). В сучасному світі постійного та швидкого розвитку комп'ютерних та Інтернет-технологій купівля-продаж банківських послуг у розвинених країнах усе частіше здійснюється завдяки системам електронної комерції. Проте, в Україні Інтернет-банкінг популярний лише серед 2% усіх користувачів банківських послуг.

Тож перед українською банківською системою постає гостра про-

блема розвитку та популяризації національного онлайн-банкінгу.

Інтернет-банкінг – один із видів дистанційного банківського обслуговування (без візиту клієнта до банку), засобами якого доступ до рахунків та операцій за рахунками забезпечується в будь-який час та з будь-якого комп'ютера через Інтернет.

Інтернет-банкінг є банківською технологією, що забезпечує віддалений доступ до банківських послуг. Розвиваючи такі технології, банки мають змогу зберегти і розширити свою частку на ринку послуг; скоротити операційні витрати; отримати нові джерела доходів.

Найбільш розповсюдженими і корисними на ринку Інтернет-банкінгу є послуги ПриватБанку. Маючи пластикову карту будь-якого українського банку, у ПриватБанку можна керувати своїми рахунками 24 години на добу з будь-якої крапки світу, де є доступ в Інтернет. Інтернет-банк «Приват24» дає можливість користувачам переглядати виписку і залишки по картах і рахункам, здійснювати платежі по Україні і грошові перекази між своїми рахунками, робити валютнообмінні операції, відкривати депозитні рахунки, поповнювати рахунки мобільних телефонів, замовляти кредитні карти. Електронний банкінг найбільш розповсюджений у США, де практично кожний великий банк і безліч середніх та дрібних банків надають своїм клієнтам послуги з дистанційного керування рахунком через Інтернет.

Окрім високої економічної ефективності (економії часу клієнта та зниження витрат на обслуговування), інтернет-банкінг має такі переваги:

- можливість постійного контролю та нагляду за своїми рахунками з будь-якої точки планети (за наявності електронного пристрою, що підтримує браузер, та доступу до мережі Інтернет);
- можливість об'єднати усі свої рахунки;
- захищеність та надійність операцій (завдяки трьом видам захисту: за допомогою електронно-цифрового підпису; за допомогою генерації разових паролів; за допомогою SMS-підтверджень);
- постійне безперервне еволюціонування (збільшення кількості банків, що надають цю послугу, а також розширення можливостей послуги);
- низька ціна підключення, проведення транзакцій (у порівнянні

з проведенням операції в касі банку).

Проте інтернет-банкінг має і декілька недоліків, серед яких:

- неповноцінне надання послуг банками (лише декілька банків дають змогу не лише перевірити стан свого рахунку, але і виконувати повний спектр платежів, що є ключовою властивістю інтернет-банкінгу);

- вартість послуги мінімальна, але не завжди (деякі банки можуть стягувати абонентську плату, що за рік може досягати 100-500 гривень, що є не вигідним для користувачів, які неактивно користуються інтернетом-банкінгом);

- деякі з функцій іноді потребують спеціальних знань комп'ютеру;

- для послуг інтернет-банкінгу теж існує поняття «операційного дня» (теоретично платіж можна провести і вночі, але фактично він буде проведений протягом банківського дня);

- інтернет-банкінг все ще не замінює багатьох послуг, що надаються відділенням банку (через касу): ані оформлення депозитів чи кредитів (віртуально можна відправити лише заяву, але договір має підписуватись в офісі), ані отримання документального підтвердження транзакцій.

На жаль, населення України звикло до користування послугами безпосередньо через відділення банків. Через небажання людей відійти від стереотипів та стати на бік прогресу, а також через відсутність попиту на нестандартні послуги, інтернет-банкінг не має змоги переконати їх у своїй економічній ефективності. Розвинені країни в цьому аспекті вже знаходяться далеко попереду України: маючи доступ до свого рахунку через Інтернет, клієнт може провести будь-яку операцію (від платежу в іншу точку планети до замовлення білетів або бронювання номеру у готелі). Окрім того, національне законодавство не дозволяє довести український банківський сервіс до європейського аналогу (наприклад, врегулювати навіть просте відкриття рахунку дистанційно, без присутності клієнта). Необхідно витратити багато часу та зусиль, щоб національний інтернет-банкінг став предметом масового користування. І поки, на жаль, невідомо, коли він нарешті досягне рівня інтернет-банкінгу найбільш розвинених країн.

Булай Д.А.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Освоєння інновацій при використанні венчурного капіталу

Досліджено особливості венчурного капіталу та визначено його роль в розвитку інновацій

Світовий досвід свідчить, що важливу роль у трансформації господарського механізму, інтенсивності його структурної перебудови відіграє розвиток венчурного бізнесу. Тому в нашій економіці необхідне використання досвіду венчурного фінансування під час формування нового науково-технічного рівня господарського механізму економіки України. Адже технологічне оновлення і науково-технічний розвиток нашої держави — дуже важливе завдання.

Аналіз венчурного бізнесу показує, що специфічною особливістю венчурного капіталу є фінансування діяльності з підвищеним ступенем ризику. По-перше, в цілях і характері використання коштів в інноваційному процесі – великий ризик втратити авансований капітал через ряд причин: непередбачуваність результату творчого процесу, без якого неможливі нововведення; імовірність помилки ідеї, що лежить в основі інноваційного процесу; труднощі технічної реалізації проекту; непередбачувана реакція ринку на появу новинки і т.д.

Важливо відзначити, що ризиковий характер фінансування більшою мірою притаманний інноваційної діяльності. У науково-технічному циклі, досліджуваному при аналізі різних форм НТП, фінансування не завжди можна вважати ризиковим. НТП визначає тільки ті інноваційні процеси, які дійшли до стадії продажу, тобто отримали визнання ринку, тому що ймовірність їхнього успіху досягає 100%. Навпаки, якщо нововведення не було прийнято ринком

або взагалі не було створено через незавершеність інноваційної діяльності, то воно не могло сприяти прогресивним змінам у суспільстві.

По-друге, вкладення в інновації характеризуються значним часовим проміжком від моменту авансування фінансових коштів в інновації, до моменту отримання комерційної віддачі від них.

По-третє, за формою надання капіталу інноваційний процес служить засобом вирішення насущних проблем організації в області її основної діяльності; інвестиції у нововведення в зв'язку з цим відбуваються у складі фінансового або торгового капіталу, що визначає основну діяльність компанії-інноватора; грошовий капітал, авансованих в інноваційну діяльність, включається в кругообіг промислового чи торговельного капіталу, як правило, через особливий ринок капіталів – у формі участі, передбачає особливі умови отримання позики.

По-четверте, в монопольній ціні наданих коштів, що обумовлюється поділом прав монопольного володіння результатами інноваційної діяльності між кредиторами грошових коштів та інноваторами. Висока невизначеність результатів інноваційної діяльності заперечує гарантований характер відшкодування позикових коштів, що закономірно передбачає збільшення «ціни» кредиту, а також вступ позикодавця в права володіння нововведенням. У цьому ж зв'язку проглядається така тенденція: залучення позикових коштів для інвестування інновацій можливе в тому випадку, якщо фінансова віддача від використання створюваного нововведення буде відчутнішим, ніж від альтернативних сфер вкладення капіталу.

По-п'яте, в джерелах інвестування інновацій – мінливість і різноманітність суб'єктів інвестування: кошти державного бюджету, фінанси корпорацій, банки, інвестиційні фонди спеціального призначення, іноземні інвестори і т.д.

Таким чином, поняття «венчурний капітал» найбільш адекватно відображає характер використання грошових коштів в інноваційній діяльності, характер зв'язку між різними етапами інноваційного циклу. У той же час необхідно розуміти, що ступінь ризику інвес-

тицій у нововведення буде істотно варіювати залежно від рівня невизначеності конкретного результату.

Основною проблемою в сучасних умовах є недостатня активність підприємств у впровадженні інновацій у виробництво. Керівники побоюються ризикувати прибутком і брати дорогі кредити, вкладаючи їх у ризиковані інноваційні проекти. Цьому сприяє також небажання більшості акціонерів витрачати отриманий прибуток на розвиток виробництва на шкоду виплати дивідендів. Тому в умовах перехідного періоду, коли жорсткі умови конкуренції і ймовірність розорення підприємств змушує впроваджувати нові технології, продукти, способи організації та управління виробництвом, необхідно застосовувати більш ефективні форми освоєння інновацій. Одним з таких варіантів освоєння інновацій є застосування венчурного капіталу.

Освоєння інновацій за цим варіантом перетворює підприємство у виробника інноваційної продукції на замовлення, тим самим мінімізуються ризики розробки і досвідченого впровадження інновацій. У той же час інвестор отримує достовірну інформацію про ідею, а інноватор отримує необхідні кошти і частину доходів.

Список використаних джерел

1. Грозний І.С. Організаційно-економічний механізм використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності підприємств : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.02 / Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». — Х., 2006. — 21 с.

2. Опанасюк В.В. Становлення та особливості розвитку венчурного капіталу/ автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2005. — 21 с.

3. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

Вереновський А.Д.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Формування інноваційної стратегії підприємства

Розглянуто методика формування ефективної конкурентоздатної інноваційної стратегії підприємства

Інноваційна стратегія повинна враховувати тенденції розвитку науки і техніки, прогнози можливого оновлення технологій та продуктів, оцінювати можливості підприємства щодо створення і впровадження нововведень з огляду на поточний та прогнозований стан ринкового середовища, а також конкретизувати цілі й методи їх застосування.

Більшість підприємств у процесі своєї виробничої діяльності зайняті вирішенням цілого комплексу завдань, первинним серед яких є максимізація фінансового результату. Вторинні цілі визначаються пріоритетними напрямками діяльності підприємства, що забезпечують досягнення основної мети. Вони залежать від технологічного циклу функціонування підприємства і розв'язання інших проблем, пов'язаних з його діяльністю.

Формування стратегії перш за все є об'єктом наукових досліджень в економіці. Вагомий внесок у вивчення цього питання зробили українські вчені: Білопольський М.Г., Ландик В.І., Романюк Л.М. та ін. Серед іноземних дослідників можна виділити таких, як Ансофф І., Боумен К., Кемпбел Д., Мінцберг Г., Томпсон А., Фатхутдінов Р.

Під інноваційною стратегією розуміють стратегію, націлену на передбачення глобальних змін в економічній ситуації і пошук масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства [3].

Розробка стратегії інноваційного розвитку передбачає прийняття стратегічних завдань, оцінку можливостей та ресурсів для їх виконання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів зі врахуванням обраних цілей. Аналізується стан розвитку науково-інноваційної сфери, види існуючих науково-інноваційних структур, напрями їх діяльності та можливість конкуренції між ними, перспективи розвитку. Обираються фактори, що приймаються за основу для з'ясування інноваційної стратегії [4].

Під час формування стратегії інноваційного розвитку слід обрати метод чи модель формування інноваційної стратегії, який для аналізованого підприємства є найбільш оптимальним. Для цього застосовують SWOT-аналіз [2].

Визначення інноваційних можливостей визначається зіставленням інноваційного потенціалу підприємства з інноваційно-інвестиційним кліматом країни (регіону). Для цього використовують стандартний метод SWOT-аналізу [1], при якому у таблиці порівнюють можливості і загрози зовнішнього середовища, які характеризують нинішній інноваційний клімат в Україні, а також очікування споживачів підприємства із сильними і слабкими сторонами, що формують його інноваційний потенціал. Попарне порівняння сильних сторін підприємства, які відображають його інноваційний потенціал, і можливостей, що надає зовнішнє середовище, дало змогу окреслити коло його інноваційних можливостей.

Водночас порівняння слабких сторін підприємства, що знижують його інноваційний потенціал, із загрозами з боку зовнішнього середовища дає змогу зрозуміти, у якому напрямі слід здійснювати вдосконалення внутрішнього середовища підприємства, щоб підвищити його здатність до інноваційних змін.

Вибір інноваційної стратегії здійснюється з урахуванням внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства. В основі розробки інноваційної стратегії мають лежати стратегічні управлінські рішення, що відображають урахування всіх питань щодо її здійснення. Розробка цих рішень має бути перспективним напрямом досліджень.

Список використаних джерел

1. Голляк Ю.Б. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності стратегічних галузей Української економіки// Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6(60).– С. 78-82.
2. Гончарова С.Ю., Отенко І.П. Стратегічне управління: Навч. посібник. – Х.: ХНЕУ, 2004. – С. 74-127.
3. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент. Навч. посібник.– К.: Знання, 2006. – С.49-150.
4. Шелегеда Б.Г., Касьянова Н.В., Берсудський А.Я. Стратегічне управління потенціалом підприємства: Монографія. – Донецьк: ІЕП НАН України, Донецький УЕП, 2006. – С. 97-115.

Вершиніна В.В.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Податкова складова фінансової безпеки підприємств України

У даній роботі досліджується податкова складова у фінансовій безпеці об'єкта господарювання та її удосконалення

Актуальність даної теми полягає в тому, що з моменту утворення цивілізації людства живе навколо різноманітних загроз, перебуваючи в постійній небезпеці, що стосується усіх об'єктів і суб'єктів. Де підприємство виступає суб'єктом господарювання, а об'єктом є небезпека. Розвиток економіки держави полягає у формуванні сукупності міцних господарників, які стануть конкурентоспроможними на ринках, задовольнятимуть платоспроможний споживацький попит, механізм зміни елементів податку чи реконструкції податкової системи для фінансової безпеки підприємства. Тому зобов'язує підприємство при ефективному виробництві товарів та послуг проводити паралельно цілеспрямовану податкову політику для забезпечення власної фінансової безпеки.

Вирішення проблем щодо механізму удосконалення системи фінансової безпеки суб'єктів господарювання та ролі податкового впливу у ньому започатковано ще у роботах Сміта А., Рікардо Д., Петті У., Кейнса Дж.. Нині вони знайшли своє продовження у працях Васильченко І.П., Бланк І.А., Грушко В.І., Григор'єв В.А., Кошембар Л., Ладюк О.Д., Лаптев С.М., Тулуш Л.Д., Самбуріна Н.С., Федосова В.М., Шкарлет С.М., Юрія С.І. та ін.

Метою даного дослідження є обґрунтування напрямків, методів, та інструментів оптимізації податкового впливу для вдосконалення фінансової безпеки підприємств.

Відповідно до поставленої мети визначено наступні завдання:

- розглянемо в першу чергу поняття «фінансової безпеки»
- удосконалити підходи до оцінювання впливу податків на фінансову безпеку підприємств;
- оцінити вплив податкового навантаження на фінансову безпеку підприємств, їхню фінансову стійкість, ліквідність і прибутковість, визначити зони фінансової безпеки, її порушення і втрати;
- оцінка податкових ризиків і розгляд проблем податкової оптимізації в рамках впровадженого податкового менеджменту.

Фінансова безпека підприємства як система. На думку І.П. Васильченко наголошує, що фінансова безпека підприємства – це і є сама захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин. В той момент, як Н.С. Самбуріна вважає, що фінансова безпека підприємства – це стан захисту від загроз, що виникають у процесі його розвитку та функціонування, як суб'єкт фінансових відносин .

Життєво-важливою компонентою фінансової безпеки є система податкової безпеки, яка представляє собою фінансово-економічний стан платника податків, що забезпечує мінімізацією податкових ризиків, при якому з боку господарюючого суб'єкта повністю й вчасно сплачуються нараховані податки, а з боку виконавчих і законодавчих органів забезпечується передбачені законом захист платника податків.

Дослідження теоретичних та методологічних засад податкової безпеки підприємства зазвичай здійснюється через оцінку податкових ризиків і розгляд проблем податкової оптимізації в рамках впровадження податкового менеджменту на усіх рівнях, а також розгляду внутрішнього податкового середовища підприємства.

На думку багатьох вчених забезпечення податкової безпеки суб'єктів в умовах господарювання неможливе без застосування таких методик, як податкове планування, управління податковими потоками, податкова оптимізація (оптимізація податкових зобов'язань, оптимізація податкового навантаження), податкова мінімізація (мінімізація оподаткування, мінімізація податкових зобов'язань, мінімізація податкового навантаження), податкова

безпека бізнесу, оптимізація процесу оподаткування підприємств, оптимізація зовнішнього податкового середовища підприємств, управління податковими ризиками, податкова стратегія підприємства. Наведений перелік є далеко не вичерпним й залежить від податкової стратегії, що реалізується підприємством.

На наш час, можна виділити чотири основні типи податкових стратегій, що застосовується в рамках забезпечення фінансової безпеки підприємств, а саме їх податкових можливостей: а) стратегія максимальної податкової безпеки спрямована на абсолютне виконання вимог податкового законодавства на основі абсолютного визнання позиції податкових органів з усіх спірних питань; б) стратегія ухилення від оподаткування виражається у свідомому порушенні податкового законодавства; в) стратегія «пом'якшення» податкових наслідків припускає відмову від свідомо неправомірних угод і мінімізацію сумнівних господарських операцій; г) стратегія податкової оптимізації проявляється в зменшенні величини податкових зобов'язань (чи перенесенні їх виконання на пізніші терміни), а також скороченні податкових ризиків за допомогою цілеспрямованих правомірних дій платника податків.

Стратегія податкової оптимізації спрямована на рішення наступних завдань: а) забезпечення стійкого розвитку і зміцнення фінансової безпеки підприємства в стратегічному періоді; б) отримання додаткових конкурентних переваг як результату зниження податкового навантаження і її зміщення на пізніші періоди; в) формування іміджу сумлінного платника податків, що використовує виключно правові методи управління податковими платежами і не підлягають вкладення власників і інвесторів додатковим податковим ризикам.

Основними завданнями впливу податків на механізм удосконалення системи фінансової безпеки визначено: активізацію внутрішніх інвестицій; залучення іноземного капіталу в економіку країни; забезпечення зростання обсягу реальних інвестицій; пожвавлення фондового ринку та активізацію фінансового інвестування; забезпечення або вирівнювання соціально-економічного розвитку окремих регіонів країни; активізацію підприємницької діяльності в окремих галузях економіки та сферах економічної діяльності; регу-

лювання ринку злиття і поглинання »; зміну структури зовнішньої торгівлі; поліпшення якості та збільшення або скорочення обсягів виробництва тощо.

Таким чином найбільш ефективним способом підвищення фінансової безпеки підприємства є не механічне скорочення суми податків, а побудова ефективної системи податкового менеджменту. Як показує практика, такий підхід забезпечує значне й стійке скорочення податкових втрат на довгострокову перспективу і потребує злагодженої роботи команди юристів, бухгалтерів і фінансистів.

Список використаних джерел

1. Васильченко З.М., Васильченко І.П. Теоретична концепція оцінки економічної безпеки банку / З.М. Васильченко, І.П. Васильченко // Банківська справа. — 2006. — № 4. — С. 36.
2. Мігус І.П., Зачосова Н.В. Особливості управління економічною безпекою окремих видів вітчизняних фінансових посередників / І.П. Мігус, Н.В. Зачосова / Сталій розвиток економіки: всеукраїнський науково-виробничий журнал. — 2012. — №7 (17). — С.25-29
3. Кошембар Л.О. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності / Л.О. Кошембар, В.І. Грушко // Фінанси України. — 2008. — № 2. — С. 89–97.
4. Грушко В.І. Фінансова безпека бізнесу: податковий аспект / Грушко В., Лаптев С., Кошембар Л. — К. : Ун-т економіки та права «КРОК», 2010. — 256 с.

Ганущак Т.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Бенчмаркінг як елемент управління механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємств

Кризова ситуація, яка є характерною для економіки України сьогодення, постає злободенним питанням. Від безпеки окремого господарюючого суб'єкту залежить безпека країни в цілому. У сучасних умовах забезпечення фінансової безпеки підприємств неможливе без єдиного ефективного механізму управління системою забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання

До складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства відносять такі елементи (складові): сукупність фінансових інтересів підприємства, функції, принципи і методи управління, організаційну структуру, управлінський персонал, техніку і технології управління, фінансові інструменти, критерії оцінювання рівня фінансової безпеки. [129, с. 151]

Управління механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємств має певні класичні методики на сьогоднішній день, такі як: планування, організація, стимулювання, мотивація, аналіз, контроль, прогнозування. Вони є внутрішніми елементами управління фінансовою безпекою підприємств. Відносно новим методом управління фінансовою безпекою бізнесу є бенчмаркінг.

Класичне визначення бенчмаркінгу вперше в бізнесі було застосоване у 1972 році в ході досліджень, проведених Інститутом стратегічного планування в Кембриджі (США), що були спрямовані на пошук ефективних рішень у сфері конкуренції; його було

використано в стратегії PIMS і як «процес систематичних та безперервних вимірів і порівнянь із світовими лідерами з метою отримання інформації, корисної для удосконалення характеристик власного підприємства». Однозначного перекладу цього англomовного терміну не існує, термін benchmarking» означає опорну мітку, еталон. [2] Інше тлумачення цього терміну наступне, зокрема: бенчмаркінг (benchmarking) в перекладі з англійської мови має на увазі порівняння ефективності системи з якимось встановленим, прийнятним значенням. [3]

Таблиця

Порівняльна характеристика підходів до дифенції «бенчмаркінг»

Автор підходу	Зміст підходу
Маринович В.В. [4]	ефективний інструмент порівняння власних методів здійснення видів діяльності з методами здійснення подібних дій конкурентами з використанням абсолютно законних методів дослідження; забезпечення безпеки суб'єктів господарської діяльності шляхом забезпечення керівництва достовірною, об'єктивною та повною інформацією про наміри партнерів, клієнтів, контрагентів про сильні та слабкі сторони конкурентів; збирання даних, що дозволяють впливати на позицію опонентів під час ділових переговорів; сповіщення про можливість виникнення кризових ситуацій; захист інформації від несанкціонованого доступу; моніторинг та контроль реалізації підписаних договорів та досягнутих домовленостей.
Оргинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б., Керницька М.І., Живко М.О. [5, с. 394-395]	система методів і способів вивчення позитивного досвіду партнерів та конкурентів, розроблення взаємозв'язаної системи показників ефективності й рентабельності, вивчення особливостей досягнення кожного з них окремо і в сукупності та індивідуальний зиск від показників, в основі чого лежить свідоме відтворення та впровадження у власному бізнесі необхідного комплексу бізнес-рішень.
Шкляєва О.Г. [6]	є безперервним процесом оцінки рівня продукції, послуг і методів роботи на основі порівняння з найсильнішими конкурентами або тими компаніями, які визнані лідерами, і може бути ефективно використаний в управлінні конкурентоспроможністю компанії.

У сучасних умовах бенчмаркінг набуває статусу глобального. За даними провідної міжнародної консалтингової компанії Bain СВain & Company, останніми роками бенчмаркінг належить до трійки найпоширеніших методів управління бізнесом у великих міжнародних корпораціях, оскільки він допомагає відносно швидко і з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси. У країнах Західної Європи, США та Японії програми бенчмаркінгу розвиваються за державної підтримки. Вважається, що завдяки такому обміну досвідом виграє економіка країни в цілому. Слід зазначити, що фірми, проводячи бенчмаркінг, керуються певними етичними принципами відповідно до «Європейського кодексу правил проведення бенчмаркінгу», який був схвалений на нараді в Дубліні в 1997 р. В нараді взяли участь 96 делегатів, що представляли зацікавлені галузі промисловості, уряд, навчальні заклади і консалтингові фірми 12 країн-членів ЄС. [6]

Отже, на думку автора, механізм управління фінансовою безпекою підприємств – це сукупність послідовних та взаємопов'язаних дій на підприємстві з приводу управління інформаційними потоками захищеності та збереження, а також контроль з боку керівництва та держави за дотриманням чинного законодавства країни в процесі взаємозв'язків між посередниками, постачальниками, органами державної влади з врахуванням впливу зовнішніх факторів та плинності часу. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств – забезпечення фінансової безпеки підприємств, виявлення можливостей екзогенного, ендогенного факторів впливу, врахування плинності часу, моніторинг, адаптація до змін зовнішнього середовища та позитивне спрямування для підприємства у вигляді застосування заходів фінансової та юридичної превенції, обмежувати доступ до внутрішньої інформації працівників та встановлювати часові рамки обробки.

На управління механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємств впливає окремий його елемент, бенчмаркетинг. Він є безперервним процесом дослідження технологій, технологічних процесів, методів організації виробництва і збуту продукції, управлінської діяльності провідних партнерів і конкурентів з метою підви-

щення ефективності діяльності власної фірми та запобігання низки внутрішніх і зовнішніх загроз з врахуванням плинності часу та є методом превентивного характеру.

Основним напрямком бенчмаркінгу є інформаційно-аналітична розвідка. Закордонні підприємства використовують інформаційно-аналітичну розвідку засобами ІНТЕРНЕТ. Цей комплекс заходів багато вітчизняних та закордонних фахівців позначають і як комп'ютерну розвідку в бенчмаркінгу. Її суть полягає в пошуку і передачі інформації з комп'ютерних систем і мереж з наступним узагальненням, систематизацією і аналітичною обробкою.

Список використаних джерел

1. *Васильчак С.В.* Управління фінансовою безпекою підприємства / С.В. Васильчак, Н.В. Процикевич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – Вип. 21.18. – 2011. – С. 149-153.
2. *Бенчмаркінг* в економічній безпеці підприємств та у конкурентній розвідці. [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: mobile.pidruchniki.ws/1693080342150/menedzhment/benchmarki.
3. *Ділова* розвідка як елемент системи забезпечення економічної безпеки підприємства. [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: <http://mir.zavantag.com/bank/16323/index.html>
4. *Маринович В.В.* Конкурентний бенчмаркінг у забезпеченні економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності/ В.В. Маринович// [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_2/part1/22.pdf
5. *Ортинський В.Л.* Економічна безпека підприємств, організацій та установ/ В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Керницька, М.О. Живко – К.: Правова єдність, 2009. – 541.
6. *Шкляєва О.Г.* Бенчмаркінг як маркетингова технологія управління конкурентоспроможністю підприємства. [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Bmnef/2012_1_2/56.pdf

Ганущак Т.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Крижанівська А.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств

Поступовий перехід економіки України на ринкові відносини суттєво ускладнює умови господарювання і сприяє зростанню конкуренції між господарюючими суб'єктами, що може погіршувати їх фінансовий стан, та призводити до банкрутства. На сьогоднішній день на діяльність підприємств впливають численні ризики та загрози, що є дестабілізуючими факторами в їх діяльності. Тому, проблема формування єдиного ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств є досить актуальною

У забезпеченні економічної безпеки підприємства поняття «фінансова безпека» має право на самостійне існування і дослідження як окремої економічної категорії, так само і як фінансовий менеджмент по відношенню до менеджменту взагалі. Базуючись на аналізі сутності категорії «фінансова безпека підприємства», наведених в науковій літературі, нею необхідно вважати такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.

Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств з врахуванням можливостей використання зовнішнього середовища за умови впливу часового простору є важливим для суб'єкта господарювання, оскільки вимагає постійного моніторингу зовнішнього середовища та вчасної адаптації до своїх внутрішніх інтересів, можливість запобігти зовнішнім загрозам, динаміки зміни поведінки та вчасне створення ряду превентивних заходів з метою уникнення втрат прибутку або отримання збитку.

На сьогоднішній день є низка підходів щодо дефініції «механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства».

Так, Н.Н. Пойда-Носик вважає, що механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства має охоплювати питання діагностики, вибору оптимальних фінансових важелів і методів, а також обов'язковий контроль за фінансовою діяльністю підприємства. [1, с.89]

Т.В. Клименко пропонує для побудови механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства відносити елементи: об'єкти, суб'єкти, загрози, фінансові інтереси, принципи, інструментарій (методи, критерії та індикатори, фінансові важелі, інструменти), нормативно-правове та інформаційне забезпечення. [2, с.340]

На думку Ю.Б. Лаврової, в основі механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства знаходиться системне поєднання певних інструментів, методів, важелів та інформаційно-аналітичне забезпечення, створюваних на базі принципів забезпечення фінансової безпеки, що об'єктивно існують як економічні закономірності, а також виробляються суб'єктами управління фінансової безпеки підприємства для досягнення і захисту фінансових інтересів останнього. [3, с.129]

Отже, фінансова безпека підприємств є складовою частиною економічної безпеки підприємств і визначає такий стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, тактики, характеризуватися здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам. Одним з найважливіших елементів системи забезпечення фінансової безпеки є механізм, який являє собою сукупність законодавчих актів,

правових норм, фінансових методів та важелів, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки та розв'язання нагальних завдань. Забезпечення фінансової безпеки підприємств можливе тільки при дотриманні національних інтересів у фінансовій сфері, врахуванні потенційних загроз та впровадженні інноваційних технологій у фінансовому секторі національної економіки, чіткому взаємозв'язку держави та підприємств. Насамперед, керівництво та топ-менеджери повинні усвідомити потребу в забезпеченні фінансової безпеки підприємств. Узгоджена взаємодія усіх елементів механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств в кінцевому результаті гарантуватиме ефективне функціонування усієї національної економіки та економічне зростання країни.

Список використаних джерел:

1. *Пойда-Носик Н.Н.* Система забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва акціонерної форми господарювання: теоретико-методологічний аспект/ Н.Н. Пойда-Носик // Вісник Університету банківської справи Національного банку України – Вип.1(13) –2012.– С.87-91.

2. *Клименко Т.В.* Основні елементи механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Т.В. Клименко // Вісник Житомирського державного технологічного університету – Вип.№4(55) –2011. – С. 340-343.

3. *Лаврова Ю.Б.* Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства/ Ю.Б.Лаврова//Вісник економіки транспорту і промисловості – Вип. 29. –2010. –С. 127-130.

Голюк В.Я.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Передумови та причини фінансових криз

У роботі виокремлено спільні риси, що характеризували економічні системи країн перед початком розгортання кризових явищ. Вказано фактори, що слугували їх каталізаторами

Світове господарство періодично стикається з необхідністю запобігання та додання наслідків кризових явищ, що чинять негативний вплив спочатку на фінансовий, а потім і на реальний сектор економіки. І якщо ще у 19 столітті кризи мали переважно локальний характер, то з розвитком глобалізації у 20 столітті їх наслідки почали дедалі частіше набувати регіонального та світового масштабів.

Деструктивний вплив кризи на економічну систему держави та необхідність додання її наслідків сформував стійкий інтерес до її передумов та причин з боку багатьох вітчизняних та іноземних вчених. Чимало науковців розглядали кризи у рамках економічних циклів, а також виокремлювали ті фактори розвитку кризових явищ, що не були пов'язані з циклічністю економічного розвитку. Дослідженню механізму, динаміки розвитку, а також способів запобігання економічній кризі присвятили свої праці Дж. Гелбрейт, Дж. Кейнс, М. Кондратьєв, У. Нортхаус, М.Туган-Барановський, Дж. Стігліц, М.Фрідмен, Й.Шумпетер та інші. Однак чергова світова фінансова криза, що розпочалася у 2007 році з обвалу ринку іпотечних цінних паперів у США, продемонструвала, що ще багато аспектів формування та розвитку кризових явищ потребують переосмислення та ґрунтовного аналізу.

Дослідження М. Тугана-Барановського щодо механізму періодичних промислових циклів у Англії сформували основу для подальшого вивчення природи економічних криз та забезпечили можливість порівняння криз 19 століття з їх сучасними аналогами. І хоча фінансові кризи починаючи з другої половини 19-го століття мають чим далі, тим більш виражений глобальний характер, механізм їх формування має багато спільних рис. Більшість дослідників розглядають кризу як складову економічного циклу. У даній роботі подано результати дослідження, що мало на меті систематизувати найбільш суттєві, на мою думку, передумови та чинники фінансових криз.

Характерною передумовою економічної кризи є стрімке зростання обсягів кредитування. Значні обсяги кредитування характеризували період економічного розвитку Англії перед кризою 1825 року [7, С.91-92], 1836 року [7, С.108], 1847 року [7, С.123], 1857 року [7, С.149, 155-156], 1866 року [7, С.177], 1890 року [7, С.199-200]. Кредитним бумом ознаменувалися 20-ті роки 20 століття, формуючи підґрунтя для біржового краху 1929 року, економічної кризи і подальшої депресії, що поширилася далеко за межі США [2, С.26-27]. У 90-х роках зростаючі обсяги кредитування характеризували період стрімкого економічного розвитку та фондового буму в країнах Азії, що завершилося масштабною фінансовою кризою 1997 року [1]. У 2000-х роках кредитування сприяло росту «бульбашки іпотечного ринку» [5, С.6].

Кредитний бум у більшості випадків був зумовлений появою нових ринків. Для Англії 19 століття це були ринки Південної і Центральної Америки у 20-х роках [7, С.92], США у 30-х [7, С.107], Китаю у 40-х рр. [7, С.122]. Відкриття золотих родовищ у Австралії та Каліфорнії сформували нові ринки для англійських товарів на початку 50-х років 19 століття [7, С.152-153]. 60-ті роки ознаменувалися зниженням бар'єрів на шляху вільної торгівлі між країнами Західної Європи, головну роль у чому відіграла Англія. Зростав експорт англійських товарів у Ост-Індію. [7, С.141]. У другій половині 80-х років 19 століття новим емким ринком для англійських товарів стала Аргентина [7, С.199]. Передумовою великої депресії 30 років

вважається криза перевиробництва американських товарів, які виготовлені у розрахунок на європейські ринки. Однак американська продукція поступово витіснялася європейськими конкурентами, які відновлювали виробництво, що постраждало під час Першої світової війни [4]. Кризі кінця 90-х років передувало масове перенесення американських та європейських виробничих потужностей до країн Азії у розрахунок на дешеву робочу силу. Результатом цієї політики стало перевиробництво товарів [1]. Цю проблему спробували вирішити шляхом кредитування, що призвело до кризи 1997-1999 рр. [3]. У 2000-х роках кредитна експансія забезпечила зростання ринку нерухомості.

Ще однією невід'ємною ознакою кризових явищ у досліджуваному періоді був стрімкий розвиток ринку цінних паперів і подальша спекуляція ними на біржі, що передувало розвитку криз. З плином часу фінансові інструменти ускладнювалися і дедалі більше віддалялися від своєї основи – реального сектору. Зростали обсяги торгів і ступінь глобалізації ринку цінних паперів. Однак незмінною залишалася переважно спекулятивна мета випуску цінних паперів більшості учасників біржових торгів, яка забезпечувала стрімке зростання фінансових пірамід. У різні часи у різних фінансових кризах ключову роль відіграли спекулятивні операції з цінними паперами. Наприклад, спекуляції з акціями мали місце і зумовили фінансові кризи у Англії у 1824-1825 роках, 1836, 1857 та ін. [7, С.92-94, 110-111,125, 156]. Криза 1873 року характеризувалася масштабними біржовими спекуляціями з борговими цінними паперами [7, С.199]. 1929 рік став апогеєм біржових спекуляцій з акціями в США. [2, С.27] Причиною біржового краху 1987 року були операції з акціями, опціонами та ф'ючерсами на фондовий індекс[8, С.123]. Біржові спекуляції з цінними паперами стали були однією з передумов Азійської фінансової кризи [6]. Кредитні дефолтні свопи слугували інструментом біржових спекуляцій, що завершилися іпотечною кризою 2007 року у США [8, С.130].

Подібність сценаріїв фінансових криз уже протягом більш як двох століть дозволить зробити висновок про наявність певних ключових елементів, що визначають їх природу. Численні дослі-

дження природи економічних циклів, на жаль, поки-що не змогли запропонувати дієвих заходів щодо їх запобігання. Тому перспективи для дослідників у цій сфері залишаються досить широкими.

Список використаних джерел

1. Азиатский валютный кризис 1997-1998 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kommersant.org.ua/book_o078_page_16.html
2. Гэлбрейт Дж.К. Великий крах 1929 года / Дж.К.Гэлбрейт; пер. с англ. С.Э.Борич. – Минск: «Попурри», 2009. – 256 с.
3. Делягин М. Основные проблемы развития современного человечества. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://worldcrisis.ru/crisis/1236620>
4. Кузьмина А. Уроки прошлого для будущего: Великая Депрессия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://worldcrisis.ru/crisis/1180509>
5. Стиглиц Дж. Крутое пике. – М.: Эксмо, 2011. – 510 с.
6. Табб У. К. Восточноазиатский финансовый кризи. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/5_6_98.htm
7. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. – М.: Директмедиа Паблицинг, 2008. – 479 с.
8. Энгдаль У.Ф. Боги денег: Уолл-стрит и смерть Американского века. – СПб.: Гелион-Плюс, – 2011. – 452 с.

Горбачук О.І.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Сучасна світова економічна думка про функцію економічної дипломатії в системі національної та міжнародної економічної безпеки

Здійснено огляд сучасних наукових теорій щодо взаємодії економічного і політичного фактору в системі національної і міжнародної економічної безпеки

Серед актуальних політичних, економічних та інших чинників, що безпосередньо впливають на безпеку національної та міжнародної економічної діяльності у сучасній світовій науці виділяють наступні:

- інтеграція колишніх комуністичних країн у світову економічну систему;
- дефіцит енергоносіїв, сировини, води та харчових продуктів;
- глобальне потепління та пов'язані з цим кліматичні зміни і стихійні лиха;
- бідність країн та поява транснаціонального тероризму.

Крім того, джерелом загроз визнається інтенсивність та багатомірність сучасних міжнародних економічних відносин [1]. Це створює величезні комерційні можливості на нових ринках, що є однією з причин підвищеного інтересу до економічної дипломатії. З іншого боку, стабільність глобальної економічної системи перебуває під постійною загрозою, оскільки політичні потрясіння, економічні кризи швидко передаються з одного боку системи до іншого, а глобальний механізм в особі міжнародних організацій, що мав

би оперативно реагувати на подібні збої, є недосконалим і часто не здатний вплинути на ті чи інші кризові явища.

Виходячи з цього, у сучасній науці піднімається питання про механізми, які можна задіяти щоб підвищити рівень національної та міжнародної економічної безпеки а також про функцію економічної дипломатії в цьому процесі.

В даному контексті нова економічна дипломатія визначається як комплекс заходів (включаючи сукупність методів у процесі прийняття рішень на міжнародному рівні), пов'язаних з міжнародною економічною діяльністю (експорт, імпорт, інвестиції, кредитування, допомога, міграція і т. ін.), які проводяться державними та недержавними структурами [2]. Виходячи з цієї дефініції, нідерландські вчені П. ван Бергейк (*Peter A.G. van Bergeijk*) та Сельвін Мунс (*Selwyn Moons*), щоб визначити місце економічної дипломатії в системі національної та міжнародної економічної безпеки, групують її функції у три категорії:

1. Використання політичного впливу та економічних важелів з метою стимулювання міжнародної торгівлі та інвестицій.

2. Використання економічних ресурсів і міжнародних економічних зв'язків задля збільшення вартості конфліктів (тобто фінансової, майнової та ін. взаємозалежності національних держав), зміцнення взаємної вигоди від співпраці і стабільних політичних відносин, а отже для підвищення рівня економічної безпеки.

3. Зміцнення сприятливого політичного клімату та міжнародного політико-економічного середовища для полегшення виконання поставлених завдань. Ця категорія включає в себе багатосторонні переговори, які є основою роботи міжнародних організацій та установ, таких як Всесвітня торговельна організація (ВТО), економічні структури Європейського союзу (ЄС) та ін. [2].

Тобто у сучасній науковій думці інтенсивна і взаємовигідна міжнародна економічна взаємодія визнається певною гарантією миру, стабільності та поступального розвитку світової економіки, а відтак основою національної та міжнародної економічної безпеки. А рівень та інтенсивність цієї взаємодії забезпечує економічна дипломатія, котра має для цього цілий спектр властивих їй засобів і механізмів.

Наведену тезу підтверджують наукові праці Х. Векк-Ханемана (*Hannelore Weck-Hannemann*), Б. Фрея (*Bruno S. Frey*) і П. ван Баргейка [3, 4], які упродовж п'ятнадцяти років у даній галузі проводили економетричні дослідження, що були узагальнені та викладені в трьох основних теоретичних положеннях:

1. Зростання (активізація) конфліктної поведінки (тобто негативні військові і дипломатичні взаємини, міжнародний тероризм) значно знижує торговельні потоки.

2. Зростання (активізація) кооперативної поведінки (тобто позитивні і конструктивні дипломатичні взаємини і угоди) збільшують потоки двосторонньої торгівлі.

3. Зростання (активізація) міжнародних економічних та дипломатичних взаємин (державні візити, робота дипломатичних представництв, торгівля, інвестиції, економічна допомога і т. ін.) знижує імовірність конфлікту (війни, міжнародний тероризм і т. ін.) [1].

Також варто згадати теоретичні висновки П. ван Баргейка та Х. Олдерсма (*Harry Oldersma*) [5], зроблені, виходячи з емпіричних досліджень ряду західних вчених-економістів, здійснених впродовж останнього десятиріччя: поширення міжнародних економічних та дипломатичних зв'язків стимулює економічний, науково-технологічний та загально цивілізаційний обмін і розвиток держав, покращення матеріального благополуччя та достатку широких верств населення бідних країн, і таким чином усуває самі підвалини на яких виникає міжнародний тероризм. Принагідно треба зазначити, що у заможних арабських країнах це явище відсутнє.

В роботах А. Роуза (*Andrew K. Rose*) [6], М. Маурел (*Mathilde Maurel*), Е. Афмана (*Emiel Afman*) [7], М. Якопа (*Mina Yakop*) [8] та ін. міжнародна політична і торгово-економічна діяльність держав розглядається через призму економічної дипломатії та впливу роботи посольств і консульств на розвиток та інтенсивність міжнародної торгівлі. Дж. С. Одел (*John S. Odell*) [9] та Р.Д. Путнем (*Robert D. Putnam*) [10] докладно описують стратегії та методи ведення ділових економічних переговорів як головного інструменту економічної дипломатії на різних рівнях, розкривають загальні ви-

годи, від довгострокової торгово-економічної взаємодії, що в свою чергу підвищує рівень економічної безпеки.

На основі наведених вище результатів теоретичних та емпіричних досліджень у світових наукових колах обґрунтовується твердження про взаємний вплив міжнародних політичних та торгово-економічних відносин у зовнішньоекономічній діяльності національних держав, про дієву роль економічної дипломатії в системі національної та міжнародної економічної безпеки і водночас висловлюється припущення, що ця тенденція разом з новітніми стратегіями забезпечення економічної безпеки буде формуючим началом геополітики та геоekonomіки початку ХХІ ст.[1].

Список використаних джерел

1. Economic Diplomacy and Economic Security by Peter A.G. van Bergeijk and Selwyn Moons [Електронний ресурс]. Режим доступу до статті: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1436584
2. *Baine, N. and S. Woolcock*, (2003) *The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic Relations*, Ashgate Publishing Ltd.
3. *Weck-Hannemann, H. and B.S. Frey*, 1992, «The contribution of Public Choice Theory to International Political Economy», in: C. Polychroniu (ed.) *Perspectives and Issues in International Political Economy*, Westport: Praeger, pp. 38-58.
4. *Bergeijk, P.A.G. van* (1994), *Economic Diplomacy, Trade and Commercial Policy: Positive and Negative Sanctions in a New World Order*, Edward Elgar: Cheltenham
5. *Bergeijk, P.A.G. van, and H. Oldersma* (2006) *Terrorism and trade*, *Aelementair* 6 (1) 2006, pp.12-15.
6. *Rose, A.* *The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion* *The World Economy*, Volume 30, Number 1, January 2007 , pp. 22-38.
7. *Maurel, M. and E. Afman*, «Diplomatic Relations and Trade Reorientation in Transition Countries» Paper presented at «The Gravity Equation Or: Why the World is not Flat» University of Groningen, 19 october 2007
8. *Yakop, M. and P.A.G. van Bergeijk* (2007) *The weight of economic diplomacy: measurement and policy issues*, Paper presented at «The Gravity Equation Or: Why the World is not Flat» University of Groningen, 19 october 2007
9. *Odel, J.* *Negotiation the world Economy*. Cornell University Press.-L., 2000
10. *Putnam, R.* «Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games,» *International Organization*, vol. 41, no. 3 (Summer, 1988), pp. 427-460.

Демченко А.Ю.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Рейдерство в Україні

Аналізується сутність рейдерства, його особливості та характерні ознаки прояву в Україні

Стратегічним фактором успіху компаній на світових ринках та нарощення міжнародної конкурентоспроможності є зростання їх ринкової вартості. Проблема формування стратегії розширення бізнесу за допомогою злиття та поглинання є сьогодні ключовою, оскільки практика свідчить про те, що небагато національних компаній можуть вести конкурентну боротьбу зі світовими лідерами, які теж можуть виявитись ціллю для консолідації транснаціональних компаній. Саме вони досить часто стають ефективними інструментами в системі перерозподілу власності, так як передбачають в собі реструктуризацію підприємства з подальшим його оздоровленням та покращенням діяльності, часто зі зміною власника. Злиття як форма трансформації здійснюється шляхом об'єднання підприємства-боржника з іншими фінансово стійкими підприємствами. Внаслідок такого об'єднання підприємство-боржник втрачає свій самостійний юридичний статус. На відміну від злиття, поглинання проводиться у вигляді значних капіталовкладень одного суб'єкта господарювання в інший. Підприємство, яке поглинається, перестає бути самостійним, хоча як юридична особа може зберігатися у вигляді дочірнього підприємств.

Проблеми розвитку, та прояву рейдерства в Україні висвітлені у наукових працях І. Голованя, Д. Доброго, М. Соколова, М. Іл'яшева, І. Зайцева. Результатом дослідження вчених стало визначення розвитку рейдерства, визначення його стратегії, особливості національного рейдерства. Поряд з тим, варто зауважити, що питання прояву рейдерства в Україні потребують подальшого дослідження.

Метою даної роботи є виявлення причин та наслідків рейдерства в Україні й виділення основних проблем, які перешкоджають зміцненню економічної безпеки підприємництва та боротьбі із рейдерством.

Рейдерство як поняття виникло у Великій Британії, і спочатку цим терміном позначалися набіги морських судів, що самостійно виконували бойові завдання, у тому числі, і захоплення торгівельних кораблів інших країн. В сучасному розумінні – недружнє поглинання компаній і перерозподіл власності й корпоративних прав. Іншими словами, рейдерство – це недружнє, поза межами дії цивільного законодавства, спрямоване проти волі власника, захоплення чужого майна на користь іншої особи, встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та (або) із застосуванням сили.

Треба відмітити, що недружні поглинання по-українськи найчастіше зводяться до силових захоплень підприємств під прикриттям законних або псевдозаконних підстав. Така практика була запозичена в Російській Федерації, де рейдерські захоплення поширені більш широко й відпрацьовані до дрібниць. Рейдери – це ті, хто намагається придбати компанію проти волі її господарів.[2]

Про рівень рейдерства в Україні та його вражаючі масштаби свідчать наступні факти:

- в Україні діє щонайменше 35-50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів;
- рейдерство набуло в Україні системного характеру. Кількість захоплень сягає 3000 на рік;
- результативність рейдерських атак – понад 90 %;

Корпоративні конфлікти є попередниками багатьох негараздів, і щоб уникнути їх, необхідна чітка налагоджена робота між різними групами акціонерів, що полягає в протидії недружнім поглинанням. Тому можна сказати що, рейдерство є проблемою не тільки самих підприємств та власників, але й працівників, тому що внаслідок таких захоплень потерпають та втрачають робочі місця саме вони. Не менш важливо ще й те, що набули тенденційного характеру кримінальні злочини по відношенню до суб'єктів підприємницької діяльності.

В Україні рейдери застосовують у своїй діяльності такі схеми і методи:

- використання міноритарного пакета акцій і неправомірних судових рішень, які для «розмивання» контрольного пакета акцій визначають, що добросовісний акціонер взагалі не є акціонером, не може брати участь у зборі акціонерів, тощо (при цьому судом блокується участь у зборах акціонерів власника великого пакета акцій; без участі власника контрольного пакета акцій збори акціонерів приймають рішення про зміну менеджменту і додаткову емісію, яка «розмиває» цей контрольний пакет);

- скуповування боргів підприємства, його штучне банкрутство та початок процедури санації використовувались у роки масової приватизації, проте й сьогодні є популярними, хоча поступово відходять у минуле, поступаючись місцем перед більш результативними схемами захоплення;

- скуповування міноритарних пакетів акцій на фондовому ринку або безпосередньо у дрібних акціонерів з метою одержання контрольного пакета акцій;

- махінації з реєстром акціонерів;

- «таємні» збори акціонерів, які проводять міноритарії, обираючи на них нову раду директорів і призначаючи новий менеджмент підприємства.

З початку 2013 року на ринку угод М&А (злиття і поглинання) зафіксовано близько 40 транзакцій на суму у \$3,7-4 млрд. Це всемоє більше, порівняно з першим кварталом минулого року. З початку року було оголошено кілька значних угод, а саме: продаж «Інтера» за \$2,5 млрд, «AES Київобленерго» і «AES Рівнеобленерго» – \$113 млн, Одеського НПЗ – близько \$200 млн, «Ерсте банку» – \$83 млн. Окрім того, завершені операції з продажу «Технополісу» та «Каравану». На заключній стадії – переговори про продаж «АВК» і «Запоріжтрансформатор». Ціна кожної з цих угод набагато перевищує поріг у \$100 млн.[3]

Висока активність зараз спостерігається у фінансовому секторі, фармацевтиці (як у виробництві, так і в дистрибуції), енергетиці, ГМК, сільському господарстві, комерційної нерухомості.

Кількість великих, за українськими мірками, транзакцій (понад \$100 млн) вже перевищила минулорічний показник. Однак про повернення оптимізму на ринок говорити не варто, так як більшість угод М&А все ще залишаються вимушеними, пов'язаними з економічною кризою.

Слід звернути увагу, що згідно з даними «МТ-Інвеста», в 2012 році було зафіксовано близько 150 угод М&А, що в п'ять разів більше 2011 року, проте в грошовому вираженні збільшення обсягів не було, їхня загальна сума становила близько \$5 млрд. [4]

Хоча асоціація з ЄС створює передумови для приходу закордонного капіталу на український ринок, коли відбудеться поживлення ринку М&А, залежить від нас. Угода з Євросоюзом – це серйозна підстава для дій. Треба розуміти, що деякі підприємства не виживуть в умовах відкритості ринків та жорсткої конкуренції. Їм треба подбати про модернізацію, вчасно продатися або змінити профіль. Це об'єктивна реальність, її не варто боятися. Конкуренція змусить рухатися вперед. [1]

Головними негативними наслідками рейдерства в Україні є: дестабілізація роботи вітчизняних підприємств; руйнування трудових колективів та соціальні конфлікти; формування несприятливого інвестиційного клімату держави; сповільнення темпів промислового розвитку країни. Глобальні тенденції вказують на те, що вітчизняні компанії все активніше будуть залучені у процеси злиття і поглинання компаній, і постануть перед необхідністю удосконалювати свої підходи до ринку М&А. Основною причиною цього є те, що великих привабливих активів, які можна одержати за ціною, значно нижчою за ринкову, в Україні, не залишилося. Тому кожне нове поглинання вимагає все більше ресурсів, внаслідок чого вони ретельніше плануватимуться та обґрунтовуватимуться.

Список використаних джерел

1. Журнал «Економічна правда» 06 листопада 2013
2. Зеркалов Д.В. Рейдеры. Пособие. – К.: КНТ, 2007. – 188 с.
3. Злиття та поглинання // Ворожі поглинання в Україні. – 2011.- №4. ст.56-60.
4. Специализированный оператор рынка слияний и поглощений – <http://ma.mtinvest.com.ua/>

Дубиківський С.Л.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Необхідність трансформації моделей економічної безпеки країни в інформаційному суспільстві

У роботі розглядаються проблемні питання існуючих моделей економічної безпеки та шляхи їх трансформації в умовах інформаційного суспільства

Бурхливий розвиток інформаційного суспільства і розповсюдження інформаційних технологій сприяє трансформації й виникненню нових ризиків і загроз національній безпеці країни, передусім економічній безпеці. Навіть потужні розвинені країни світу (країни Європейського Союзу) не обійшли кризові явища.

Це, передусім, свідчить про недосконалість економічних моделей певних країн в умовах глобалізації, а отже і моделей економічної безпеки як невід'ємної складової, базою та запорукою стало-го розвитку держав, надбання потужності та зростання добробуту суспільства.

Аналіз ситуації провідними світовими та вітчизняними економістами, фінансистами, соціологами та політологами вказує, що незбалансованість соціальної та економічної політики, зависокі соціальні стандарти [1] країн європейського союзу та не врахування мережових особливостей інформаційної економіки [2] є безпосередньо першопричиною кризи, яку протягом останніх років безсилі подолати найпотужніші економіки світу.

Деякі вчені [3] визначають як фактор загрози застарілий підхід до економічного менеджменту, основою моделі якого є регульоване ціноутворення та розподіл продукції на відміну від принципів ме-

режевої економіки з інформаційною інфраструктурою фінансово-економічних потоків.

Таким чином, на наш погляд об'єктивно назріла необхідність трансформації моделі економічної безпеки нашої країни в інформаційному суспільстві та умовах глобалізації.

Саме ці питання є сутністю наших досліджень, спрямованих на трансформацію моделі економічної безпеки з урахуванням особливостей інформаційної економіки за рахунок адаптивних інтегральних показників оцінки стану особи, суспільства та держави. Завдяки такому підходу, на нашу думку, економіка країни отримає здатність протистояти комплексу новітніх загроз на засадах родових національних цінностей.

Список використаних джерел

1. Жарихина И. Причины экономического и социального регресса в странах Европейского Союза [Текст] / И. Жарихина // Мировое и национальное хозяйство – МГИМО (У) МИД России, – 2011, № 1(16), – С. 61 – 64.

2. Сидорова О.В. Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности [Текст] / О.В. Сидорова // Проблемы современной экономики – 2011, № 2 (38), – С. 36 – 41.

3. Басалай С.И. Модели и индикаторы экономической безопасности [Текст] / С.И. Басалай // Транспортное дело России. – 2009. – № 1. – С. 96 – 99.

Дударенко П.М.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Інвестиційна діяльність комерційних банків

*Аналізується необхідність удосконалення
інвестиційної політики банківських установ та
пропонуються ефективні шляхи її реалізації*

Сучасна банківська інвестиційна діяльність виконує важливі макроекономічні (мобілізація великих капіталів, необхідних для інвестицій та розширення виробництва; інвестиційний перерозподіл вільних ресурсів на грошових ринках і на ринках капіталів; забезпечення безперервності процесу відтворення основних засобів і процесу суспільного відтворення; підвищення загальної ефективності та конкурентоспроможності економіки) і мікроекономічні (важливе джерело одержання прибутку, підтримання необхідної ліквідності, збереження коштів до появи можливостей вигіднішого їх розміщення, зменшення ризиків через диверсифікацію вкладень коштів) функції.

Дослідженню цих та інших проблем присвячені роботи таких авторів, як І.Т. Балабанова, І.А. Бланка, В.В. Бочарова, Ю. Брігхема, Р. Брейлі, Є.Г.Величка, І.М. Волкова, Л.Д. Гітмана, Л. Крушвіца, А.В. Омельченка, А.А.Пересада, С.І. Прилипка, Ф.Д. Фабощі, В.Г. Федоренка, Б.М. Щукіна та інших.

Метою даної роботи є виокремлення основних тенденцій інвестиційної діяльності банків на сучасному етапі, а також особливостей даного процесу.

Інвестиційна політика банків є формуванням системи цільових орієнтирів інвестиційної діяльності, вибір найбільш ефективних способів їх досягнення, тобто це сукупність заходів організації і

управління інвестиційною діяльністю, які спрямовані на забезпечення оптимальних обсягів, структури та прибутковості інвестиційних активів.

Участь банків в інвестиційному процесі може здійснюватися за двома напрямками:

- за допомогою механізмів фондового ринку;
- за допомогою механізмів середнього та довгострокового кредитування.

Актуалізують вказану проблему у чисельних наукових працях вчені, котрі присвячують свої дослідження інвестиційній ланці банківської діяльності. Аналіз наукових публікацій говорить про високий рівень дослідження даного питання, проте на сьогодні рішення існуючих проблем повинно мати більш осучаснений характер

Практика свідчить, інвестиційна діяльність комерційних банків є широкою направленою та різноманітною. Цілями інвестицій банківського сектору є додержання безпеки своїх коштів, забезпечення їх ліквідності, дохідності та диверсифікації. Безумовно, на сьогоднішній день інвестиції комерційними банками України здійснюються головним чином в формі кредитів та вкладень у цінні папери. В зв'язку з цим багато вчених поділяють інструменти банківських інвестицій на дві наступні групи: кредитні інструменти інвестування; інструменти інвестування фондового ринку

Фахівці вважають, для того щоб підвищити ефективність інвестиційної діяльності комерційних банків і встановити гармонійне співвідношення між кредитними та інвестиційними операціями банків, необхідно виконати наступне [3]:

- вибір системи пріоритетів щодо кредитної чи інвестиційної діяльності;
- оцінювання можливості банку щодо кредитної чи інвестиційної діяльності;
- встановлення рівня кредитування чи інвестування;
- визначення оптимального співвідношення;

На сьогоднішній день більша частина інвестицій являє собою надання кредитів в поточну діяльність позичальників. Але, наприклад, станом на 01 січня 2013 року частка кредитів в інвестиційну

діяльність була лише 15,9% від загального кредитно-інвестиційного портфелю[1].

Причинами такого низького показника є наступні чинники:

- зовнішні;
- внутрібанківські.

До перших слід віднести високий рівень інфляції в економіці, недовіру клієнтів до банківської системи, низьку кількість платоспроможних позичальників та недосконалість законодавства.

До внутрібанківських чинників належать: недостатність ресурсів, підвищення відсоткових ставок за кредитами, завищені вимоги банків щодо забезпеченості кредитів.

Відбувається поступовий вплив іноземних банків на розвиток банківської системи України. Посилюється конкуренція за клієнтів між зарубіжними та вітчизняними банками. В свою чергу, це спонукало до підвищення суми гарантування депозитних вкладів фізичних осіб, поширився асортимент послуг та покращилась якість обслуговування клієнтів. Також змінюється структура формування банківського капіталу, іноземні банки стають джерелами їх формування, що призводить до залежності від іноземного капіталу та, в подальшому, зростання зовнішнього боргу [2].

Отже, інвестиційна діяльність комерційних банків України є достатньо проблематичною. На це впливають, як було вже зазначено високі відсоткові ставки, короткі терміни кредитування, низький рівень фінансування інвестиційних та інноваційних проектів. Банки, в основному, орієнтовані на короткострокове споживче кредитування, а також отримання прибутку шляхом підвищення тарифів на послуги.

Список використаних джерел

1. Основні показники діяльності банків України // [Електронний ресурс] – Режим доступу :<http://www.bank.gov.ua>
2. Мошенец Е. Ледниковый период / Елена Мошенец // Инвестгазета. – 2012. – №7. – С.32-35.
3. Вітлінський В.В. Моделирование економіки: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 408 с.

Думенко Б.В.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Необхідність поліпшення якості кредитного портфеля банківських установ

Аналізується необхідність поліпшення якості кредитного портфелю банківських установ та пропонуються ефективні шляхи його формування

Упровадження цивілізованих ринкових відносин зумовлює зміну не лише окремих деталей, а й концептуальних і методологічних засад банківської діяльності [4]. Кредитування завжди було й залишається пріоритетною економічною функцією банків. Одним із найважливіших аспектів банківського кредитування є формування кредитного портфелю. Беззаперечним є твердження, що правильна організація процесу кредитування, розробка ефективної і гнучкої системи управління кредитними операціями виступає основою фінансової стабільності і стійкості комерційних банків. У сучасних умовах з метою забезпечення організації ефективної кредитної діяльності комерційні банки розробляють власну кредитну політику і застосовують практичні механізми її реалізації.

Значний внесок у теорію грошово-кредитного регулювання зробили М.І. Туган-Барановський, Дж. М. Кейнс, М. Фрідман та інші. Серед вітчизняних учених, які на сучасному етапі займаються економічними дослідженнями впливу кредиту та кредитних відносин на розвиток економіки, особливої уваги заслуговують праці О.Д. Василика, А.С. Гальчинського, А.М. Герасимовича, І.С. Гуцала, О.В. Дзюблюка, Б.С. Івасіва, О.Т. Євтуха, Л.Л. Кот, В.Д. Лагутіна, І.М. Лазепка, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, Ю.А. Потійка, М.Ф. Пуховкіної, М.І. Савлука, В.Т. Сусіденка та інших.

Банківська система України за останні роки зазнала впливу світової фінансової кризи, що негативно позначилося на результатах діяльності банківських установ і можливості кредитувати реальний сектор економіки.

Банківський сектор беззаперечно є лідером, що потенційно здатний забезпечити фінансування довгострокових інвестицій в реальний сектор економіки в порівнянні з іншими фінансовими інститутами з позицій наявних активів. За станом на 01.10.2011 р. активи банків становили 1031,7 млрд. грн., тоді як активи інститутів спільного інвестування – 118,9 млрд. грн., страхових компаній – 45,2 млрд. грн., кредитних спілок – 2,4 млрд. грн., недержавних пенсійних фондів та ломбардів відповідно 1,31 та 1,1 млрд. грн. [4].

Обсяги активів банківських установ України станом на 01.01.2013 р. становили 1127200 млн. грн. або збільшились проти 01.01.2006 р. в 4,9 рази. Динамічно стрімке зростання активів банківської системи в 4,3 рази спостерігається впродовж 2005-2008 рр. (з 213878 млн. грн. до 926086 млн. грн.) і скорочення їх обсягів в 1,1 рази в 2009 р. проти попереднього періоду. Незважаючи на збитковість діяльності банківських установ впродовж 2009-2011 рр., обсяги наданих кредитів зросли в 1,1 рази (з 747348 млн. грн. в 2009 р. до 825320 млн. грн. в 2011 р.). Частка кредитів наданих суб'єктам господарювання в загальній сумі кредитів станом на 01.01.2012 р. становить 70,4 % [2, 3]. Питома вага кредитів наданих в структурі активів зростала впродовж 2005-2008 р. з 73,1% до 85,5%, а з 2009 р. – зменшується, тобто до світової фінансової кризи банківська система України була орієнтована на збільшення кредитних операцій з метою отримання доходів.

Аналіз обсягів довгострокових кредитів, надання яких є необхідною умовою інтенсивного розвитку економіки, свідчить про позитивну динаміку впродовж 2005-2008 рр.: збільшення їх обсягів в 5,9 рази (з 86227 млн. грн. за підсумками 2005 р. до 507715 млн. грн. за підсумками 2008 р.) та зменшення їх обсягів впродовж 2009-2010 рр.. в 1,2 рази (за станом на 01.01.2011 р. ця сума становила вже 420061 млн. грн.)

Банківська криза 2008-2010 рр.. призвела до масових неплатежів

за кредитами, погіршення фінансового стану позичальників, і як наслідок, – зростання частки проблемних кредитів та відволікання ресурсів на формування додаткових резервів. Підтвердженням цьому є зростання простроченої заборгованості за кредитами впродовж 2005-2011 рр. – в 23,5 рази і особливо стрімке зростання в 4,7 рази в кризовий період (з 18015 млн. грн. у 2008 р. до 84951 млн. грн. в 2010 р.). За це же період зросла також частка простроченої заборгованості в загальній сумі наданих кредитів – з 2,3% до 11,2%.

З метою забезпечення фінансової стійкості банківські установи повинні формувати в необхідному обсязі резерви за активними операціями з урахуванням їх ризикованості. Так, впродовж 2005-2011 рр. в 16,9 разів зросли суми резервів комерційних банків під активні операції, в тому числі сума резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями зросла в 14,3 рази, а в самий критичний кризовий період (2008-2010 рр.) – в 2,5 рази відповідно. Зросла частка резервів під активні операції в загальній сумі наданих кредитів (за підсумком 2011 р. становила 19,1%, тоді як в 2007 р. – 4,2%) та в загальній сумі активів (за підсумком 2011 р. – 14,9%, тоді як в 2007 р. – 3,4%), що є свідченням того, що банківські установи невпевнено почуваються в післякризовий період і для цього своєчасно і в повному обсязі формують страхові резерви.

Збалансоване зростання активів і капіталу, поліпшення їх якості і структури сприяють стабільності функціонуванню банківського сектору, що є важливим фактором їх позитивного впливу на розвиток економіки.

За підсумками 2011 року спостерігається позитивна тенденція діяльності банківських установ. Так, динамічно зросла сума власного капіталу банківських установ з 25451 млн. грн. станом на 01.01.2006 р. до 143010 млн. грн. за станом на 01.01.2013 р. або збільшилась в 6,1 рази [2, 3].

Згідно аналізу кредитного ринку ТОВ РА «Стандарт-Рейтинг» «...економічне зростання за підсумками 2011 року спричинило поліпшення ситуації з якістю кредитів, а зростання ставок на кредитному ринку відновило цікавість банків до кредитування. Збільшення кредитних ставок на тлі сталого курсу гривні до долара та євро

робило Україну привабливою для розміщення валютних коштів банків-нерезидентів. Водночас попри зростання загальної ліквідності не вдалося реалізувати весь потенціал для значного збільшення кредитного портфеля» [1].

Отже, банківський сектор України виявився досить чутливим до впливу фінансової кризи, що негативно позначилося на результатах діяльності банківської системи в цілому та зумовило зростання значної кількості проблемних кредитів в кредитному портфелі. На перспективу зміцнення банківського сектору як основи стійкості фінансової системи та можливості збільшення обсягів кредитування реального сектора економіки залежатимуть від темпів розвитку економіки в післякризовий період.

Список використаних джерел

1. Банківський сектор зміцнюється: підсумки рейтингу надійності банків за 2011 рік // Урядовий кур'єр. – №4. – 29 березня 2012 р. – С.12-13.
2. Основні показники діяльності банків України на 1 липня 2012 року / Вісник НБУ. – 2012. – №8(186).- С.57.
3. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2013 / Вісник НБУ. – №2. – 2013. – С39.
4. Прасолов І. Ефективність дивідендної політики акціонерних товариств у контексті посилення інвестиційної спрямованості банківського сектору України / І. Прасолов // Вісник НБУ. – 2012. – №5(195). – С.4-7.

Єрмоєнко А.Р.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Фінансова діяльність фонду соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності і витратами, зумовленими народженням та похованням

*Розглянуто особливості фінансової діяльності
Фонду соціального страхування у зв'язку з тим-
часовою втратою працездатності та надані
пропозиції щодо підвищення ефективності його
функціонування*

Актуальність теми зумовлена активним розвитком соціальної сфери держави та її соціальною функцією, невід'ємним елементом якої є здійснення соціального страхування. Вагомим шляхом захисту особи від негативних наслідків є соціальне страхування, як елемент механізму реалізації соціальної політики держави, і одним з видів такого страхування є загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку із тимчасовою втратою працездатності.

Питання, що стосуються сфери соціального страхування, досліджували у своїх працях провідні вчені, такі як В.Д. Базилевич, П.Д. Біленчук, В.Й. Плиса, С.К. Реверчук, Ю.І. Скулиш, Т.В. Сива, О.О. Слюсаренко, В.І. Шевченко та ін.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних та практичних основ фінансової діяльності Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Завданням загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності є встанов-

лення гарантій щодо захисту прав громадян на отримання матеріального забезпечення та соціальних послуг у разі тимчасової непрацездатності.

Право ж на матеріальне забезпечення та соціальні послуги за цим загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням мають застраховані громадяни України, іноземці, особи без громадянства та члени їх сімей, і виникає воно з настанням страхового випадку в період роботи (включаючи і час випробування та день звільнення).

Особи, які не підлягають загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності мають право на матеріальне забезпечення та соціальні послуги за умови сплати страхових внесків до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

До видів матеріального забезпечення та соціальних послуг відносяться:

- допомога по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною);
- допомога по вагітності та пологах;
- допомога на поховання;
- забезпечення оздоровчих заходів (оплата путівок на санаторно-курортне лікування застрахованим особам та членам їх сімей, до дитячих оздоровчих закладів, утримання санаторіїв-профілакторіїв, надання соціальних послуг у позашкільній роботі з дітьми).

Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності створений відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» і є правонаступником Фонду соціального страхування України та є некомерційною самоврядною організацією і належить до цільових позабюджетних страхових фондів [1].

Держава виступає гарантом надання матеріального забезпечення та соціальних послуг застрахованим особам Фонду, стабільної діяльності Фонду. Джерелами формування коштів загальнообов'язкового

державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втраченою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, є:

1) страхові внески страхувальників-роботодавців і застрахованих осіб, що сплачуються на умовах і в порядку, передбачених законодавством;

2) сум пені, штрафів та інших фінансових санкцій, застосованих до страхувальників та посадових осіб відповідно до законодавства;

3) благодійні внески підприємств та фізичних осіб;

4) асигнування із Державного бюджету України;

5) прибуток, одержаний від тимчасово вільних коштів Фонду;

6) часткова сплата за путівки на санаторно-курортне лікування;

7) інші надходження відповідно до законодавства.

Фінансову діяльність Фонду за 2012 рік можна зобразити наступним чином. План по доходах за 2012 р. виконано на 102,0%, що становить в свою чергу 10047920 грн. По витратній частині план виконано по всіх напрямках в цілому на 90,1% – 9283112 грн. Взагалі витрати були зроблені Фондом в таких напрямках: виплата допомоги по тимчасовій непрацездатності – 4895018 грн. (87,3%), виплата допомоги на поховання – 34117 грн. (86,4%), статті «Оздоровчі заходи» – 1617008 грн. (95,6%), організаційно – управлінські заходи – 471159 грн. (95,7%), виконання обов'язків страховика – 28338 грн. (38,6%), при цьому найбільш перевиконано на виплату допомоги по вагітності та пологах – 2189214 грн. (105,3%) [2].

Кількість оплачених днів по вагітності та пологах за 2012 рік в порівнянні з даними за 2011 рік збільшилась на 7,8%, розмір ж середньоденної допомоги – на 14,9%.

Крім того, варто зазначити, що з першого грудня 2013 року розмір допомоги при народженні першої дитини зростає. Тобто, якщо зараз при народженні першої дитини встановлена допомога в 29160 грн. (одноразово – 9720 грн. і помісячно – 810 грн.), то після 01.12.2013 року допомога буде складати 30960 грн. (одноразово – 10320 грн. і помісячно – 860 грн.).

Також будуть збільшені виплати по догляду для дітей до 3-ох, 6 років, від 6 до 18 та від 18 до 23 років в середньому на 20-40 грн.

Таким чином, аналіз даних фінансової діяльності Фонду свідчить, що доходи перевищують витрати, тобто має місце дебетове сальдо на кінець року, яке є гарантом постійного покриття витрат з соціального страхування, а також критерієм успішного виконання бюджету та функцій Фонду за умов чинного законодавства. А це в свою чергу означає, що застраховані громадяни дійсно захищені в межах даного виду соціального страхування. Завдяки роботі Фонду вдалося у 2001- 2010 роках отримати доходів майже в 109 млн. грн., забезпечивши при цьому позитивну тенденцію щорічного зростання, а витратна частина бюджету склала – 108 млн. грн. Невід’ємною складовою діяльності Фонду є виконання Програми щодо відновлення здоров’я застрахованих осіб та членів їх сімей, на виконання якої було використано 20,5 млн. грн. Всього за період роботи Фонду за рахунок цих коштів оздоровлено у санаторіях – 5500 осіб на суму 13 млн. грн., в дитячих оздоровчих закладах – 14000 дітей, на суму 5,5 млн. грн.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» від 18.01.2001 // Відомості Верховної Ради України. – 2001 р. – № 14. – Ст. 71.
2. Фонд соціального страхування в зв'язку з тимчасовою втратою працездатності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fse.gov.ua/fse/control/welcome>.

Задніпрук А.О.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Діяльність банків на ринку лізингових послуг

*Висвітлено питання діяльності банків на ринку
лізингових послуг та запропоновані шляхи підвищення їх діяльності*

Активне впровадження лізингових операцій є актуальним питанням розвитку економіки України, оскільки може дати поштовх структурній перебудові реального сектору економіки, оновлення основних фондів, розвитку малого та середнього бізнесу, індустріалізації виробництва, які так необхідні нашій країні.

Метою даної роботи є розгляд економічних та організаційно-правових засад лізингу, починаючи з визначення його економічної суті, розгляд окремих видів, механізму лізингових операцій, структури та змісту договору лізингу, аналіз лізингового ринку України.

Причину існування лізингу коротко можна пояснити так: споживачі (підприємці) готові взяти основні засоби для здійснення своєї виробничої діяльності в оренду, бо не мають коштів на їх придбання і з певних причин не беруть кредиту, але це не влаштовує продавця. Саме тут і виникає потреба у лізингодавці, що купує ці основні засоби та здає їх у лізинг споживачеві.

Спочатку треба відмітити, що сутність лізингу полягає у ряді складних відносин, що обумовлює існування у практиці декількох аспектів лізингу: фінансово-комерційного, правового та технічного. У більшості випадків під лізингом на практиці розуміють довгострокову оренду машин, обладнання, транспортних засобів та споруд виробничого призначення. Більш точно економічний сенс

лізингу виражає його визначення як комплексу майнових відносин, що складаються у зв'язку з передачею майна у тимчасове користування. Цей комплекс, крім власне договору лізингу, включає й інші договори: купівлі-продажу, найму, страхування тощо.

Суб'єктами лізингу можуть бути:

- лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу;

- лізингоодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;

- продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в наступному буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу;

- інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу.

Договір лізингу має бути укладений у письмовій формі. Істотними умовами договору лізингу є:

- предмет лізингу;

- строк, на який лізингоодержувачу надається право користування предметом лізингу (строк лізингу);

- розмір лізингових платежів;

Розрізняють три форми лізингу:

- прямий;

- зворотний;

- змішаний.

Суб'єктами лізингу є окремі лізингові компанії, банки, інші кредитно-фінансові установи. Банки можуть бути і непрямими суб'єктами лізингу.

Створення лізингових компаній при комерційних банках, які є їхніми основними засновниками, а також становлять найпотужнішу групу лізингових компаній, які активно функціонують на ринку лізингу в Україні, – це основна тенденція розвитку лізингу в Україні. Такі компанії надають лізингові послуги широкому колу клієнтів, зокрема власним постійним клієнтам, яких рекомендують до обслуговування безпосередньо лізинговою компанією. Тому лізингові компанії в структурі великих комерційних банків мають також

високий потенціал, значне коло клієнтів і посідають високу позицію на лізингову ринку.

Про інтерес вітчизняних банківських установ до створення афілійованих лізингових компаній на даному етапі говорить той факт, що провідні лізингові компанії є підконтрольні різним банківським групам.

Отже, можна зробити висновок, що на загальнодержавному рівні лізинг виступає не лише засобом стимулювання реалізації нової техніки і прискорення оновлення основних фондів, а й дає поштовх до розвитку національної економіки в цілому, підвищення її якісного рівня.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про фінансовий лізинг»:, прийнятий Верховною Радою України 11 грудня 2003 р. N1381- IV зі змінами і доповненнями. //Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №15.

2. Підсумки діяльності лізингодавців [Електронний ресурс]: Українське об'єднання лізингодавців. – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/bulletin>

Зайонченко І.В.

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Проблематика системи економічної безпеки роздрібних торгових підприємств

У роботі наведено основні задачі та загрози сучасних систем економічної безпеки роздрібних торгових підприємств. Встановлено задачу, яка потребує додаткового наукового дослідження.

Багато країн світу, вже давно визнали роздрібну торгівлю (ритейл) стратегічно важливою галуззю економіки. В Україні, з кожним роком, ця сфера діяльності, також набуває все більшого значення, являється одним з основних джерел зайнятості населення [1] і допомагає значно поповнювати держбюджет України.

Взаємодія з великою кількістю постачальників та виробників товарів, посередниками і споживачами, галузями і підприємствами, що надають різні послуги – все це робить роздрібну торгівлю дуже вразливою від зовнішнього середовища. Стабільне функціонування, зростання економічного потенціалу, в умовах ринкових відносин, багато в чому залежить від наявності у торгового підприємства надійної системи економічної безпеки. Крім того, специфіка торгової діяльності, необхідність урахування багатьох факторів, що впливають на якісне виконання функцій торгівлі, особливо в умовах економічної нестабільності в Україні, потребує створення такої системи економічної безпеки всередині торгових компаній, яка б ураховувала як зовнішні так і внутрішні загрози їх діяльності.

Фахівці виділяють такі загрози економічній безпеці, що можуть виникнути в процесі господарської діяльності у торгових підприємств:

- протиправна дія конкурентів, кримінальних структур, звільнених працівників тощо;
- діяльність/бездіяльність працівників підприємства;
- невиконання діловими партнерами своїх зобов'язань;
- виникнення конфліктних ситуацій з представниками кримінальних структур, держорганами тощо;
- виникнення проблем у відносинах з партнерами;
- витік комерційної інформації, тощо [2].

Але сучасна роздрібна торгівля перебуваючи в умовах всезростаючої конкуренції, постійних ускладненнях економічної ситуації у країні, та в умовах фінансової та інвестиційної нестабільності, повинна не тільки урахувати можливі загрози, але і навчитися передбачати і прогнозувати розвиток подій у майбутньому. Що і є одною із багатьох задач, що стоять перед системою економічної безпеки.

До основних задач, системи економічної безпеки роздрібних торгових підприємств, можемо віднести [3]:

- захист законних прав та інтересів підприємства і його співробітників;
- збір, аналіз, оцінка даних та прогнозування розвитку подій;
- вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів на роботу;
- протидія технічному протизаконному проникненню;
- своєчасне виявлення можливих устремлінь до підприємства і його співробітників з боку джерел зовнішніх загроз безпеці;
- виявлення, передбачення і припинення можливої протиправної і негативної діяльності співробітників, на шкоду економічній безпеці підприємства;
- захист співробітників від насильницьких посягань;
- забезпечення збереження матеріальних цінностей і комерційної таємниці;
- вироблення оптимальних управлінських рішень в питаннях стратегії та тактики.

Актуальність проблеми економічної безпеки роздрібних торгових підприємств, сьогодні постає з новою силою. Цьому сприяє

по-перше вступ України у Світову організацію торгівлі (СОТ), по-друге всесвітня глобалізація процесів, що майже унеможливує відокремлення одного підприємства чи мережі ритейлу від світового впливу. Все це вимагає перегляду вироблених раніше концепцій економічної безпеки роздрібних підприємств.

У зв'язку з цим, останнім часом, ми можемо спостерігати активізацію наукових пошуків в цьому напрямку. Але, на мій погляд, у цих наукових пошуках, недостатньо уваги приділяється вивченню такої важливої задачі системи економічної безпеки роздрібно-торгового підприємства, як прогнозування розвитку подій.

Було наведено основні задачі та загрози економічної безпеки роздрібних торгових підприємств. Визначено, що в умовах фінансової, інвестиційної та економічної нестабільності в країні, традиційних підходів недостатньо. З'ясовано, що вирішення вказаних проблем полягає у розробці та впровадженні нового підходу, на основі детального вивчення і розробки нових показників та методики прогнозування розвитку подій, в господарській діяльності роздрібних торгових мереж.

Список використаних джерел

1. Статистика державної служби зайнятості України [Електронний режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>]
2. Аванесов Ю.А. Экономика предприятия торговли и сферы услуг – М.: Дело и сервис, 2004г. – 228 с.
3. Міценко Н.Г. Регулювання діяльності підприємств роздрібно-торгівлі: Монографія/ Міценко Н.Г., Васильців Т.Г., Заярна Н.М. – Л.: вид-во ЛКА, 2009 р. – 176 с.

Іванушкін Д.В.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Інноваційні процеси у фінансах з погляду економічної теорії

Висвітлено економічний підхід до сутності інноваційних процесів у різних країнах світу

Завжди інвестиції можливі тільки лише при виразно високому рівні економічного розвитку і безпосередньо орієнтуються на досягнення, забезпечені науково-технічним прогресом, який дає можливість для здешевлення основного капіталу та зменшення витрат на окремі елементи виробленого товару. Це відома модель теорії інвестиційного процесу Карла Маркса, яку він розробив задовго до того періоду, як вона стала затребуваною. Основний висновок цієї теорії: інновації, з одного боку, є фактором протистояння виробника до ринку який на нього тисне, а з іншого – засобом, який стимулює інвестування.

Вже йде третє століття коли технологічні інновації визначають темпи економічного розвитку. Проте економіка інновації сильно відрізняється для тих, хто будує зразки інноваційних продуктів, і для тих, хто намагається наздогнати лідера. На передовій новаторство починається з відкриття та кульмінує в спекуляціях. Воно проходить шлях від наукового дослідження до визначення комерційного застосування нової технології, розвиток йде шляхом проб і помилок. Стратегічні технології, здатні трансформувати ринкову економіку – від сучасної інфраструктури до комп'ютерних технологій – вимагають створення мереж, цінність яких спочатку не відома, і розкривається повною мірою лише вже в процесі використання. Таким чином, розвиток передових інновацій залежить від наявності фінансових ресурсів без претензії на економічну вигоду; іншими

словами, для стимулювання подібного роду інновацій оптимізацією процесу розподілу ресурсів не обійтися.

Одним з важливих джерел фінансування завжди були і є фінансові спекуляції. Такі гравці виникають скрізь, де є ринки ліквідних активів. Насправді, предметом подібних спекуляцій може стати все, що завгодно. Час від часу в цей список потрапляли і фундаментальні технології – канали, залізниці, електрифікація, радіо, автомобілі, мікроелектроніка, обчислювальна техніка та Інтернет – для реалізації цих проектів фінансові спекулянти мобілізували капітал в таких масштабах, про які «розумні» інвестори ніколи б і не подумали. Однак, звісно, одними спекуляціями тут не обійтися. Держави з активною позицією зіграли свою роль у стимулюванні інновацій. Зокрема, найбільш ефективними виявилися політично виправдані та привабливі місії, що виходять за вузькі рамки економічного розрахунку: соціальний розвиток, національна безпека, перемога над хворобами.

В Сполучених Штатах Америки уряд створював трансформаційні мережі (система автомагістралей, що об'єднують Штати), активно субсидював їх будівництво (трансконтинентальна залізниця), або відігравав ключову роль на стадії розробки і розвитку комп'ютерних технологій. Активні держави у всьому світі фінансували науку і виступали першими споживачами новаторських продуктів. Ось один яскравий приклад: відносини Радянського Союзу з Японією, коли наші новаторські технології, які були відкритою інформацією для усіх через ЗМІ, знаходили своє відображення серед японських автомобілів та комп'ютерній техніці.

Для країн, що йдуть за лідером-новатором, все просто. Економічно активні держави ефективніше користувалися меркантильними політиками захисту та субсидування. У Штатах перша прибуткова текстильна фабрика грубо порушила британські патенти. А неймовірно кмітливе приватне підприємство отримало державну підтримку у вигляді інвестицій, гарантій і захисних тарифів відповідно до «Американської системи». Надзвичайно важливим для американців утримання для себе першість інноваційної країни, оскільки це прямий показник економічного розвитку держави, тіль-

ки цим можна пояснити закиди США про те хто ж перший вийшов на орбіту Землі, але це зовсім не як їх не прикрашає.

Науковці, також роблять припущення, що становлення Великобританії як «першої індустріальної держави» наприкінці вісімнадцятого століття було зумовлено державними політиками, що передували цьому, спрямованими на стимулювання та підтримку промисловості. Розробити адекватну програму економічного розвитку, ґрунтуючись на використанні вже наявних технологій, не так складно. Але от перейти з розряду «імітаторів» в категорію лідерів інноваційної економіки набагато складніше. Штатам вдалося завершити цей перехід приблизно в 1880-1930 роки, об'єднавши підвищення професіоналізму в системі управління зі спекулятивною жагою нових технологій електрики, автомобілів і радіо – а також проявивши різочу терпимість до найбільших монополій Другої промислової революції, що інвестували свої надприбутки в наукові розробки. Після Другої світової війни тема національної безпеки лягла в основу економічно активної позиції Америки, закріпивши її перевагу.

Поки не ясно, чи вдасться азіатським економічним гігантам успішно еволюціонувати з імітаторів у лідери. Для початку, «національних героїв» попередньої фази потрібно долучити до процесу конкуренції. Простіше кажучи, державі потрібно перейти від реалізації чітких програм до підтримки експериментів, розвитку методом проб і помилок і заохочення духу підприємництва. І обов'язково потрібно ліквідувати «податок на корупцію», що неминуче супроводжує всі економічні революції – так було у Британії в дев'ятнадцятому столітті, і в Америці в двадцятому столітті.

Тут присутній елемент відсутності стратегічної ясності. Цифрова економіка США дала велике прискорення приватному сектору. Але хто стане героєм наступної глави «нової економіки» – екологічно чистої – поки не ясно. Америка зараз страждає від наслідків своїх довгих і наполегливих спроб витіснити державу з економічної арени. Європа загрузла в абсурдних спробах «стимулювати зростання через фіскальну консолідацію». Чи зможе Китай пройти через економічні, культурні та політичні трансформації, необхідні

для того, щоб стати новим лідером? Два століття тому, коли англійські правителі марно намагалися стримати найпотужніший за всю історію людства викид економічної енергії і зростання фінансового добробуту зареєструвати патент було дуже дорого і практично неможливо. В Україні ж ситуація дещо відрізняється, зареєструвати патент можна, але далі ніж на папері знайти своє відображення на практиці складно.

Як висновок, слід зазначити, що крім цін на обраний товар чи послугу завжди буде поставати питання інноваційності продукту, тобто тільки ця політика вирізняє на ринку одне підприємство від іншого.

Кальний С.В.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Екологізація як напрямок забезпечення економічної безпеки сільського господарства в умовах глобалізації

Розглянуто значення природоохоронного фактора у забезпеченні економічної безпеки сільського господарства, окреслено головні проблеми екологізації в умовах глобалізації економіки

Одним із важливих завдань забезпечення національної економічної безпеки є сприяння розвитку сільського господарства та збереження соціальної стабільності на сільських територіях. Не викликає сумніву провідна роль сільського господарства у формуванні як продовольчого ринку, так і трудового та поселенського потенціалу села. При цьому слід відзначити протиріччя його біологічної ролі: з одного боку, воно руйнує природні самодостатні екосистеми, а з іншого – створює нові біологічні системи за законами функціонування біосфери.

Оскільки характер впливу сільського господарства на природу є водночас руйнівним та відтворюючим щодо довкілля, екологізація наразі стала одним з головних напрямків забезпечення його економічної безпеки. Взаємодія процесів глобалізації та екологізації викликала структурні зміни у світовій економіці та міжнародних економічних зв'язках. Наразі науковці відмічають різноспрямований зміст впливу екологічного фактора на процеси глобалізації, як обмежувальний, так і стимулюючий, що частково обумовлено політикою на міжнародному та національному рівнях.

Природоохоронна політика викликає зміни в структурі інвестицій у бік зростання капіталовкладень у екологічно чисті техноло-

гії, при цьому значення фактора екології зростає з посиленням національного регулювання. Окрім сфери торгівлі, екологія набуває пріоритетного характеру у міжнародних стосунках. Оскільки погіршення стану навколишнього середовища впливає на стан продуктивних сил суспільства у вигляді погіршення здоров'я людей та виснаження природних ресурсів, екологічна безпека відіграє все більшу роль при побудові системи економічної безпеки на національному рівні та стає однією з найважливіших складових глобальної безпеки.

Наразі визначено «екологічний слід людства» – узагальнений показник ступеню впливу людини на навколишнє середовище. Він враховує площі біологічно продуктивних територій, а також коефіцієнти врожайності земельних угідь та еквівалентності різних типів земель. Всесвітній фонд природи, який визначає обсяги споживання природних ресурсів, дійшов висновку, що за останні сорок років «екологічний слід» зріс удвічі. [3; 5]

При цьому, відповідно до правила С. Кузнеця, спостерігається відносна стабільність рівня заощаджень щодо доходів у тривалому періоді, коли вищі доходи не породжують, як вважав Дж. Кейнс, зниження споживчої активності. Отже, хоча зростання національного доходу може призводити до покращення показників використання природних ресурсів, однак загальна екологічна ефективність та стійкість при цьому зазнає відчутного падіння. [1]

Зростання концентрації влади у глобальних корпораціях та фінансових інститутів позбавляє уряди країн можливості встановлювати економічні, соціальні та екологічні пріоритети в інтересах більшості населення. В таких умовах економічно безпечною є суспільна організація, побудована на принципах самоуправління та самозабезпечення за рахунок місцевих ресурсів, що дозволяє встановити «рівновагу з землею» [2, с. 9].

На думку спеціалістів ЮНЕП, традиційні економічні показники не можуть об'єктивно свідчити про ефективність економіки, оскільки не відображають негативний вплив виробництва та споживання на природний капітал [4]. Виснаження природних ресурсів або зниження здатності екосистем виконувати свої корисні

функції призводить до знецінення природного капіталу в результаті економічної діяльності.

Саме тому серед міжнародних інвестиційних банків поширення набуває принцип відповідального інвестування, що враховує як економічні, так і соціальні та екологічні показники. Поряд з тим, проблемою залишається оцінювання природоохоронних заходів з точки зору національної, економічної, продовольчої чи навіть реальної екологічної безпеки. Деякі види екологічних технологій та продукції у подальшому не виправдовували очікування, що завдавало шкоду самій ідеї екологізації виробництва. Наприклад, виробництво біопалива першого покоління із цукру, крохмалю, тваринних та рослинних жирів викликало зростання цін на продукти харчування та почало розглядатись як загроза їх можливої нестачі.

Також важливо відзначити, що світова продовольча політика часто містить загрози національним інтересам. Наприклад, для вітчизняного аграрного сектора загрозливим виглядає бажання міжнародних організацій вирішити проблеми нестачі харчування бідних країн за рахунок залучення у виробництво зернових орних земель Латинської Америки та України. Посилюють існуючі та створюють нові загрози для сільського господарства міжнародні правила вільного ринку. Наслідком дії таких загроз вже став ряд негативних явищ, а саме:

- переорієнтація країни на експорт призводить до прискореного виснаження природних ресурсів;
- недотримання принципу обережності, коли держава не може заборонити імпорт товарів, поки не доведено що вони шкідливі, обумовлює порушення справедливої конкуренції та нанесення збитків вітчизняному виробникові;
- субсидування сільського господарства США та країнами ЄС призводить до перенасичення ринків субсидованими продуктами, до падіння цін на них та банкрутства місцевих виробників; таке субсидування підриває безпеку продовольчого забезпечення в країнах з транзитивною економікою;
- підвищення санітарних стандартів обмежує можливості щодо

виходу країн на світовий ринок з власною сільськогосподарською продукцією;

- світовий ринок стає мірилом у процесі оцінювання рентабельності та конкурентоздатності місцевого виробництва, масштабом для структурування сільського господарства; оскільки виробництво орієнтується на експорт та ґрунтується на світових цінах на товари, витрати на використання ресурсів не співвідносяться з такими цілями, як справедливість або добробут сільського населення у довгостроковій перспективі.

Поряд з тим, існує потужний позитивний вплив міжнародних організацій на глобальну екологізацію. Принцип загальної, але диференційованої відповідальності різних країн передбачає підтримку переходу до стійкого розвитку з боку розвинених країн шляхом фінансування відповідних програм та передачі технологій, особливо за рахунок розширення вільного доступу до технологій, які становлять суспільне надбання, а також стимулювання передачі технологій, створення яких профінансовано державами. Таким чином, посилення впливу природоохоронного фактора набуло глобального характеру як за наслідками для світової економіки, так і за масштабами заходів.

Список використаних джерел

1. История экономических учений : учебн. / под ред. А.С. Квасова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 495 с.
2. Korten, David C., The post-corporate world: life after capitalism / by David C. Korten. – 1998. – 318 pp.
3. The Quality of Life / Edited by Martha Nussbaum and Amartya Sen. – Clarondon Press, Oxsford, 1993. – 453 pp.
4. UN System implementation follow-up to Rio+20 [Electronic recourse]. – Access mode : <http://sustainabledevelopment.un.org/unsystem.html>. – The name of the screen.
5. WWF About Our Earth [Electronic recourse]. – Access mode : http://wwf.panda.org/about_our_earth/ – The name of the screen.

Коновал А.А.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Сучасний розвиток депозитарної системи України

*У даній роботі досліджено основні етапи еволюції
та проаналізовано сучасний стан депозитарної
системи України*

Глобалізація економічного розвитку диктує певні вимоги до становлення та функціонування Національної депозитарної системи України. Дослідженням Національної депозитарної системи України займається чимало науковців, серед яких О. Барановський, А. Головка, В. Лісовий, О. Науменко, А. Поважний, С. Хорунжий.

Метою даного дослідження є визначення шляхів вдосконалення депозитарної системи України на основі дослідження основних етапів її еволюції та сучасного стану.

У сучасних умовах збільшення як обсягу торгів, так і ризиків, пов'язаних з постійною зміною місць зберігання та обліку цінних паперів обумовили необхідність переходу до бездокументарної форми обліку прав на цінні папери за допомогою центрального депозитарію [3, с. 23].

Якщо розглянути сучасний стан та суперечності національної депозитарної системи України, простежується така картина.

До жовтня 2009 року в Україні існувало два депозитарії, що обслуговували корпоративні цінні папери: Національний депозитарій України (НДУ). та ВАТ депозитарій «Міжрегіональний фондочий союз» (МФС).

Депозитарій МФС був створений у 1997 р. Національним банком спільно з учасниками фондового ринку. У жовтні 2009р. МФС фактично припинив своє існування у зв'язку з його об'єднанням зі

створеним на весні 2009 р. депозитарієм «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів».

У травні 1999 р. було створено Національний депозитарій України Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Національна депозитарна система складається з двох рівнів.

1. Нижній рівень – це зберігачі, які ведуть рахунки власників цінних паперів, та власників іменних цінних паперів.

2. Верхній рівень – це Національний депозитарій України і депозитарії, що ведуть рахунки для зберігачів та здійснюють кліринг і розрахунки за угодами щодо цінних паперів. Також, встановлюють договірні двосторонні повнофункціональні кореспондентські відносини щодо цінних паперів між собою, а також зобов'язані мати спеціальний рахунок у цінних паперах у кожному іншому депозитарії та відкривати такі рахунки всім іншим депозитаріям [1].

Сферою діяльності Національної депозитарної системи є:

— стандартизація обліку цінних паперів згідно з міжнародними стандартами;

— уніфікація документообігу щодо операцій з цінними паперами і нумерація цінних паперів, випущених в Україні, згідно з міжнародними стандартами;

— відповідальне зберігання всіх видів цінних паперів як у документарній, так і в бездокументарній формах;

— реальна поставка чи переміщення з рахунку в цінних паперах з одночасною оплатою грошових коштів відповідно до розпоряджень клієнтів [2, с. 202].

На сьогодні ставлення депозитаріїв до ринку та один до одного взагалі далеке від ринкових. Основними проблемами, що перешкоджають становленню ефективної депозитарної системи в Україні, на сьогодні є:

— відсутність на ринку єдиної інституції, яка б забезпечила функціонування єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів відповідно до міжнародних стандартів, що призводить до неможливості здійснення цивілізованих правовідносин на фондовому ринку;

— поширення практики здійснення незаконного перерозподілу

прав власності, маніпуляцій зі сторони рейдерів через несформованість центрального реєстру цінних паперів [4, с. 87].

Проблемами нижнього рівня депозитарної системи є існування двох технологічно різних підходів до обліку прав власності на цінні папери та, відповідно, неузгодженість у діяльності зберігачів цінних паперів та реєстраторів власників іменних цінних паперів.

Проблеми *верхнього рівня депозитарної системи* пов'язані з:

- відсутністю в Україні єдиного Центрального депозитарію цінних паперів;
- технологічною відокремленістю складових Національної депозитарної системи, що створює труднощі для інвесторів та професійних учасників ринку.

Створення в Україні Центрального депозитарію цінних паперів є нагальною потребою часу, оскільки суперечності та вади діючої депозитарної системи створюють значні бар'єри для якісного розвитку ринків капіталу в країні, тим самим обмежуючи потенціал фінансових важелів структурних перетворень в економіці України.

Створення Центрального депозитарію цінних паперів має ключове значення для забезпечення розвитку та економічної безпеки країни внаслідок:

- поліпшення інвестиційного клімату в країні шляхом створення прозорого механізму зберігання цінних паперів та відстеження зміни прав власності;
- підвищення довіри з боку інвесторів, емітентів, професійних учасників фондового ринку;
- посилення захисту прав власності на цінні папери й, зокрема, виключити роздвоєння реєстрів акціонерів та обмеження рейдерства;
- мінімізації операційних ризиків шляхом впровадження єдиної моделі депозитарного обліку;
- спрощення порядку розрахунків за угодами з цінними паперами.

Ідею створення в Україні Центрального депозитарію цінних паперів підтримують фахівці Світового банку, які вважають, що такий депозитарій має бути ключовим елементом депозитарної

системи країни, а його діяльність повинна відповідати наступним принципам:

- довіра з боку усіх учасників ринку;
- оптимальний баланс участі держави та професійних приватних компаній у капіталі Центрального депозитарію;
- потужна матеріально-технічна база, що забезпечує належний рівень безпеки;
- серйозні фінансові ресурси, необхідні для подальшого розвитку;
- дотримання принципів корпоративного управління; політична незалежність.

Завдання побудови централізованої депозитарної системи зі створенням єдиного центрального депозитарію знайшло своє відображення в Програмі економічних реформ на 2010-2014 рр.

Розвиток депозитарної системи України, створення стабільної й прозорої системи обліку прав власності на цінні папери є однією з важливих передумов поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» № 710/97 – ВР від 10.12.1997 р. // Офіційний вісник України. – 1997. – № 52. – С. 23.
2. Корпоративне управління : підручник / М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. — К.: Знання, 2012. — 348 с.
3. Москвін С.О. Депозитарна діяльність: Навч. посібник./ С.О. Москвін, В.В. Посполітак , С.Г. Хоружий . – К.: АДС УМК Центр, 2010. – С. 23.
4. Терещенко Г.М. Проблеми та перспективи розвитку Національної депозитарної системи як складової фондового ринку України / Г. Терещенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 87.

Кривенко Н.В.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Діагностика банкрутства підприємства

Висвітлено питання застосування різних моделей та методів для ефективної оцінки банкрутства підприємства

Економічні результати діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта підлягають коливанням і залежать від багатьох факторів. У більшості підприємств відбуваються стадії підйому та спаду, а деякі з них наближаються до банкрутства або банкрутують.

Пріоритетним на сьогодні напрямком аналізу фінансового стану підприємства є оцінка схильності підприємства до банкрутства, що зумовлено зростанням значення проблеми банкрутства вітчизняних підприємств в умовах кризової економіки. Тому важливим завданням є розробка моделей оцінки схильності підприємства до банкрутства, що забезпечать попередження і своєчасне виявлення кризи [1].

З метою оцінки фінансового стану та діагностики банкрутства підприємств для різних країн розроблено велику кількість дискримінантних багатофакторних моделей – Альтмана для США, Тоффлера і Тішоу для Великобританії, Беєрмана для Німеччини, Давидової та Белікова для Росії, Терещенка для України, модель Романа Ліса для оцінки фінансового стану, двохфакторна модель оцінки імовірності банкрутства, оцінка фінансового стану по показниках У. Бівера, метод рейтингової оцінки фінансового стану (рейтингове число), модель Фулмера, модель Спрингейта тощо. В основі цих моделей лежить завдання класифікації підприємств за імовірністю їх банкрутства з використанням багатьох незалежних змінних (факторів впливу) [2].

Методика антикризового управління при загрозі банкрутства пе-

редбачає діагностику банкрутства, виявлення факторів, що впливають на кризовий розвиток та розробку антикризових механізмів управління фінансами. Ці заходи отримали назву – «система антикризового фінансового управління».

Діагностика банкрутства зазвичай має кілька рівнів і спирається на моніторинг внутрішніх явищ фірми, помітних зсередини. Найчастіше система діагностики банкрутства складається з двох частин: експрес-діагностика банкрутства та фундаментальна діагностика банкрутства.

В умовах динамічних змін в економічному середовищі все більшу роль відіграє експрес-діагностика імовірності банкрутства як засобу попередження можливих підприємницьких ризиків.

В сучасній економічній науці є численні розробки в сфері аналізу та прогнозу діяльності підприємства, при здійсненні якого необхідно встановити чи існують будь-які сумніви в продовженні безпосередньої діяльності економічного суб'єкта в майбутньому, тобто виявити й оцінити ознаки (критерії) імовірності банкрутства підприємства.

Основною метою експрес-діагностики банкрутства є раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства та попередня оцінка масштабів кризового його стану. Експрес-діагностика банкрутства характеризує систему регулярної оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, що здійснюється на базі даних його фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу, постійного моніторингу фінансового стану підприємства. Методика експрес-діагностики може трактуватися як універсальна, що майже не залежить від специфічних характеристик підприємства.

На відміну від експрес-діагностики, фундаментальна діагностика, орієнтована на специфіку конкретного підприємства, ураховує його особливості [4].

Але часто підприємствам доводиться вибирати: фундаментальна діагностика потребує досить значного часу та зусиль з боку працівників-аналітиків, вона коштовна й не зовсім оперативна; натомість експрес-діагностика вимагає набагато менше часу та коштів, проте не враховує важливих чинників стосовно специфіки

діяльності підприємств, не є ґрунтовною та докладною, а відтак не може забезпечити впевненість у правильності розрахунків.

Таким чином, можна підсумувати, що процес діагностики банкрутства на підприємстві є важливим блоком аналітичної роботи, проведенням якого не можна нехтувати. При цьому варто обирати не просто найбільш прийнятну модель оцінювання вірогідності банкрутства з кола існуючих, враховуючи стан економіки в Україні загалом і в галузі зокрема, але й застосовувати ряд експертних методів для врахування чинників, які не можливо обчислити (інфляція, світова фінансова криза, нестабільність законодавства тощо).

Список використаних джерел

1. Кирилюк К.В. Економічна діагностика як складова антикризового управління підприємством / К.В. Кирилюк. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/10_83275.doc.htm
2. Матвійчук А.В. Діагностика банкрутства підприємств / А.В. Матвійчук // Економіка України. – 2007. – №4. – С.20-28
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. / Г.В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
4. Устенко С.В. Застосування інформаційних технологій для діагностики банкрутства на підприємствах / С.В. Устенко, Н.О. Павловська // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nc.nusta.com.ua/Kyrsi%202003/tezi/images_tezi/121.htm

Крутінь М.А.,

студент,

ВНЗ Університет економіки та права «КРОК»

Особливості формування цінової політики на підприємстві

Розглянуто поняття цінової політики, а також цінової стратегії і тактики, як складових цієї політики. Наведені цілі, принципи та етапи процесу ціноутворення

Ціна – одна з основних складових маркетингової політики підприємства, є важливим чинником встановлення відповідних відносин між фірмами та покупцями. Від ціни в кінцевому результаті залежать досягнуті комерційні результати, а раціонально обрана цінова стратегія впливає на підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробничо-збутової діяльності фірми. Ціна належить до категорії контрольованих чинників маркетингу, який, однак не потребує затрат, але від правильності її вибору залежить кінцевий результат діяльності підприємства. З вищезазначеного виходить, що детальна розробка цінової політики є надзвичайно важливим завданням підприємства.

Як встановити ціну на новий товар або товар, що вступив у завершальну фазу життєвого циклу? Як врахувати інфляцію або вплив інших зовнішніх факторів при встановленні ціни? Коли і як слід змінювати ціни? Відповідь на ці та інші практичні питання приймаються в контексті розробки цінової стратегії і тактики на підприємстві.

Цінова політика – це комплекс заходів щодо визначення цін, цінової стратегії і тактики, умов оплати, варіювання цінами залежно від позиції на ринку, стратегічних і тактичних цілей підприємства. Процес встановлення та розробки ціни, залежно від різних чинників, називається ціноутворенням. Процес ціноутворення

здійснюється на підставі методології, тобто сукупності загальних принципів, правил, методів розробки ціни, формування концепції ціноутворення, визначення системи цін та керівництва процесом ціноутворення в цілому. На підставі методології розробляються політика ціноутворення підприємства та стратегії, які можуть бути застосовані. [2]

Розкриваючи зміст основних складових, що формують цінову політику, слід визначити, що цінова стратегія – це напрям дій фірми щодо ціноутворення з метою досягнення визначених цілей у конкретній ринковій ситуації протягом визначеного періоду [1]; цінова тактика – заходи щодо ціноутворення короткострокового і разового характеру. [5]

Визначення «цінової стратегії» потребує уточнень щодо двох аспектів: «ціль ціноутворення» та «конкретні ринкові ситуації», в яких обирається та чи інша цінова стратегія і визначаються ціни на товари. [1]

Діяльність підприємств пов'язана із метою збільшення прибутку, яка реалізується різними шляхами, що і визначають стратегічну ціль ціноутворення. Існують три основні групи цілей ціноутворення, на які може орієнтуватися фірма: орієнтовані на прибуток, на збут, пов'язані з конкуренцією (рис. 1).

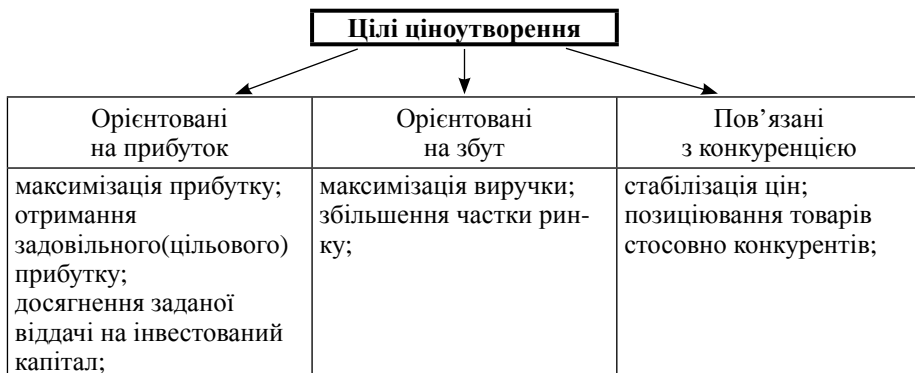


Рис. 1. Цілі ціноутворення [1]

Другий аспект, що потребує уточнення, це визначення у яких конкретних ситуаціях приймаються рішення щодо цін [1]:

– підприємство виводить на ринок новий товар або виходить з наявним товаром на новий ринок. Якою має бути ціна нового товару?

– конкуренти змінили (знизили або підвищили) ціни на свої товари. Як має зреагувати підприємство? Чи варто наслідувати дії конкурента, чи доцільніше утриматися від аналогічних дій?

– результати діяльності фірми не відповідають визначеним цілям. Як слід змінити поточні ціни, враховуючи життєвий цикл товару, вплив інфляції, політичних чинників?

– підприємство виготовляє кілька товарів. Які ціни в межах товарного асортименту мають бути встановлені на кожний товар, пов'язаний з іншим через попит або витрати?

Найважливішим елементом методології ціноутворення є її принципи ціноутворення (рис.2). У загальному вигляді вони утворюють постійні положення, які характерні для всієї системи цін та є основою при її утворенні.



Рис. 2. Принципи ціноутворення [2]

В цілому, процес ціноутворення включає 3 етапи: аналіз чинників, які впливають на визначення цін; визначення початкової ціни; визначення тактики ціноутворення. [3]

Аналіз ряду чинників, що впливають на формування та визначення ціни дозволяє визначити, що вони є макро, мікро та внутрішнього походження. Однак до основних чинників ціноутворення, які впливають на формування цінової стратегії належать: мета маркетингової політики ціноутворення; витрати; попит; ціни конкурентів; методи ціноутворення [4].

Для адаптації до реальної ситуації конкретного ринку використовуються тактичні методи коригування цін [5]:

– тактика «збиткових цін на навідний товар», яка застосовується

з метою привернути покупців: ціна одного товару знижена, а інших – завищена;

– «тактика цінових градацій», тобто виділення в магазині цінових зон, які передбачають різні рівні якості;

– особливе виставляння цін у супроводі напису «за собівартістю» і з зображенням блискавки;

– округлення і дроблення, так як округлені ціни споживач легше сприймає.

Ціна відіграє дуже важливу роль в маркетинговій політиці підприємства. Вона впливає на прибуток фірми, її конкурентоспроможність, формування попиту на продукцію, на відносини між продавцем і покупцем тощо. Тому підприємству важливо вести ефективну цінову політику, враховуючи чинники впливу на ціноутворення, формувати у своїй діяльності стратегічні і тактичні цілі.

Список використаних джерел

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг/ Гаркавенко С.С. – вид-во «Лібра», 2002 р.
2. Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика/ Литвиненко Я.В. – вид-во «Знання», 2010 р.
3. Липчук В.В. Маркетинг/ Липчук В.В., Дудяк Р.П., Бугіль С.Я., Янишин Я.С – вид-во «Магнолія 2006», 2012 р.
4. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика/ Окландер М.А., Чукурна О.П. – вид-во «Центр учбової літератури», 2012 р.
5. Цінова політика і тактика ціноутворення [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketinguq/421-cznova-poltika--taktika-cznoutvorenniya.html>

Левківська Т.А.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Переваги і недоліки Інтернет-банкінгу як сучасного сервісу дистанційного доступу до банківських послуг

Аналізуються переваги та недоліки Інтернет-банкінгу в системі банківських послуг та пропонуються шляхи підвищення його ефективності в комерційних банках

Актуальність дослідження Інтернет-банкінгу обумовлена тим, що на даному етапі розвитку української банківської системи все більше банків почали надавати Інтернет-послуги, які допомагають значно скоротити час обробки інформації, надають можливість дистанційного обслуговування клієнтів, і, як наслідок, нарощування клієнтської бази. Інтернет-банкінг в Україні розвивається швидкими темпами. Це зумовлено тим, що Інтернет як глобальна мережа надає і надає величезний вплив на всі сфери діяльності людства, включаючи економіку і бізнес.

Проблемою є те, що українці не готові і не звикли до таких можливостей і певною мірою не довіряють існуючій системі безпеки, інша категорія людей не мають доступу чи не вміють користуватися Інтернетом, тому передають перевагу власному спілкуванню у відділеннях банках.

Інтернет-банкінг вигідний не тільки клієнтам (із точки зору економії як грошей, так і часу), але і державі, оскільки сприяє детінізації економіки за рахунок зменшення готівкових платежів. Однак, для цього необхідний подальший розвиток нормативно-правової бази.

Розвиток системи управління банківськими операціями через

Інтернет (Інтернет-банкінг) є зараз одним з найперспективніших напрямків банківської діяльності. Тому важливо для банків нашої держави вдосконалювати систему реалізації Інтернет-банкінг, спрощувати процес взаємодії клієнтів з нею, підвищувати безпеку, виявити можливості розширення Інтернет-послуг. Це дозволить залучити більшу кількість клієнтів, підвищить рівень довіри до банків, відкриє можливість банкам сформувати ресурс і давати економіці кредити під прийнятні відсотки і підвищити рівень економіки в цілому.

За даними компанії GfK Ukraine , у 2013 році кількість користувачів Інтернет-банкінгу зростає на 35%. В цілому по системі його використовують 10-15% клієнтів , але у провідних гравців цей показник досягає 25-35%.

В 2013 році 29 банків з числа 50 найбільших пропонували клієнтові скористатися онлайн-заявкою на оформлення продуктів і послуг на сайті.

Найпопулярнішим сервісом інтернет-банкінгу в Україні є «Приват24». В минулому році лідером був ПУМБ, який займає тепер третю позицію. У першу чергу через слабкі результати Інтернет-голосування. Банки оцінюються по динаміці клієнтської бази, функціоналу інтернет-банкінгу, наявності мобільного програми, інтерактивності, взаємодії через соцмережі.

Головний плюс інтернет-банкінгу – можливість дистанційно керувати власними рахунками, починаючи від детальної інформації по них і платіжних картах, і закінчуючи погашенням кредитів, грошовими переказами як між власними рахунками, так і на рахунки інших банків. Також банки пропонують оплату різних послуг (комунальні та мобільні розрахунки), міжнародні платежі (наприклад, з систем Swift або Western Union), здійснення купівлі авіа-, ж/д білетів, поповнення рахунку в системі електронних грошей, навіть можливість попередньо замовити відкриття депозиту або подати заявку на отримання кредиту. Вже розроблено спеціальні мобільні версії для iPhone і Android, що значно спрощують доступ до рахунків і мати до них доступ в будь-який зручний час.

Для підключення до системи інтернет-банкінгу необхідно

укласти договір з банком, на підставі якого клієнту надається доступ до системи (логін-пароль), а також сертифікати для генерації цифрового підпису. Вже для користування цієї системи, маючи відповідний рахунок не потрібно спеціально з'являтися в банк для підписання договору, тобто реєстрація досить проста і не потребує додаткових витрат у часі.

Банки приділяють багато уваги на безпеку інтернет-банкінгу, обіцяючи, що ризиків для клієнта практично не існує. Так, наприклад для доступу в «Приват24» використовуються два пароля – постійний, встановлений особисто клієнтом, і динамічний, для підтвердження операцій в системі. Динамічний пароль кожного разу генерується новий і приходиться в SMS на телефон. Для шифрування переданих даних система використовує SSL-протокол (Secure Sockets Layer), який забезпечує захищені з'єднання між web-сервером і браузером клієнта.

Деякі банки можуть зобов'язати клієнта орендувати захищений носій ключа для цифрового підпису (близько 2 грн. на рік і заставу від 300 грн.), а також генератор одноразових паролів (близько 2 грн. на рік і заставу 110 грн.). Деякі банки також пропонують замовити у них спеціальну смарт-карту і карт-рідер для неї, щоб зберігати цифровий ключ і не бути прив'язаним до конкретного комп'ютера. Для особливо скрупульозних клієнтів є можливість захистити паролем мало не кожному транзакцію.

Як і будь-яка послуга, Інтернет-банкінг має свої недоліки. По-перше, незважаючи на всі захисти безпеки, використання цієї послуги не може бути на 100% безпечним, що може спричинити втрату коштів, злам власного портфеля та ін..

По-друге, міжбанківський платіж здійснюється не обов'язково одразу же, в межах 1-3 робочих днів, внаслідок чого можуть виникнути не зручності для клієнта. Також не у всіх банків сервіс працює коректно з операційними системами Windows Vista і Windows 7 і можуть виникнути проблеми з платежами і цифровими ключами.

По-третє, встановлені обмеження на суму операцій протягом дня і протягом місяця. Банк може встановлювати ліміти за операціями, які, на його погляд, несуть небезпеку або зовсім заборонити їх.

По-четверте, фізично деякі операції неможливо провести за допомогою комп'ютера: зняття готівки з рахунку або карти, обмін валют. Крім того, операції, що передбачають договірні зобов'язання між банком і клієнтом (відкриття депозиту або оформлення кредиту, випуск платіжної картки, оренда кімрки і т.д.), все одно вимагають присутності в банку.

Таким чином, Інтернет-банкінг – це сучасний сервіс дистанційного доступу до банківських продуктів, який дозволяє легко управляти коштами і одержувати інформацію про всі відкриті рахунки і картки в будь-який зручний час. Ця послуга звісно має ряд своїх недоліків і переваг, що дає можливість банкам в подальшому розвивати і покращувати цю систему, так як в Україні Інтернет-банкінг, в цілому, знаходиться на стадії формування і є одним з найбільш перспективних ринків розвитку. Тому основним завданням для українського інтернет-банкінгу є на сьогоднішній день завоювання довіри користувачів.

Список використаних джерел

1. Анализ альтернативных и классических каналов продаж банков Украины за материалами Простобанк Консалтинг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.prostobank.ua/internet_banking.
2. Коваленко Е.О. Интернет-банкинг в Украине: современное состояние и перспективы развития/ Е.О. Коваленко// Ученые записки ТНУ. - №303-В. – С.1-2.
3. Офіційний сайт «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://privatbank.ua/>.
4. Офіційний сайт «ПУМБ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://online.pumb.ua/>.
5. Офіційний сайт «ДельтаБанк» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://deltabank.com.ua/personal/internet-banking/>.

Лічман Т.В.

начальник науково-організаційного відділу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Окремі аспекти удосконалення захисту комерційної таємниці в системі економічної безпеки підприємств

У роботі автором запропоновані підходи до вдосконалення організації захисту комерційної таємниці в системі економічної безпеки підприємств

1. Захист комерційної таємниці підприємства – цілеспрямована систематична діяльність, спрямована на досягнення заданого рівня захищеності комерційної таємниці за всією сукупністю показників і умов, які є суттєвими з огляду на забезпечення безпеки, що досягається за рахунок використання комплексу правових, організаційних, психологічних та технічних засобів.

2. Існує два підходи до організації захисту комерційної таємниці підприємства: фрагментарний та комплексний. Фрагментарний підхід зорієнтований на протидію відомим, чітко зрозумілим та визначеним загрозам і передбачає застосування певного засобу захисту, спрямованого на недопущення реалізації визначеної загрози. Перевагою даного підходу є висока ефективність захисту комерційної таємниці від конкретно визначеної загрози. Проте, у разі варіативності або зміни умов реалізації загрози побудований механізм не спрацює – і цей недолік повністю нівелює дієвість захисного заходу. Інший підхід – комплексний – поєднує систему заходів протидії загрозам, що в комплексі формують політику інформаційної безпеки. Політика безпеки – це комплекс законів, правил і практичних рекомендацій, на основі яких будується управління, захист і розподіл критичної інформації в системі.

3. Організація системи захисту передбачає послідовне виконання п'яти етапів: ідентифікація та оцінка об'єктів захисту; виявлення, аналіз та оцінка можливих загроз; побудова системи захисту; оцінка та реалізація системи захисту; супровід (аудит) системи захисту (рис.).

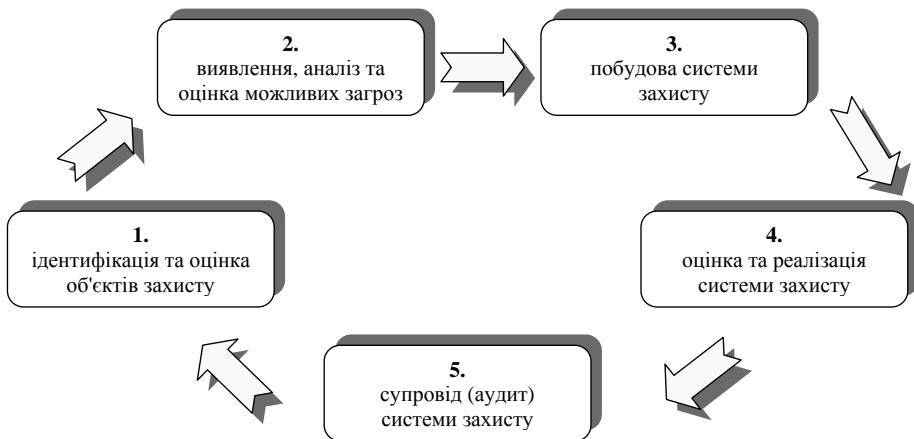


Рис. Етапи організації системи захисту комерційної таємниці

4. Комплексний підхід до побудови системи захисту комерційної таємниці на підприємстві передбачає впровадження всіх заходів – правових, організаційних, технічних та психологічних – взаємодія яких є основою для побудови ефективної системи захисту.

5. Секретне діловодство повинно вирішити завдання недопущення розкриття комерційної таємниці підприємства в процесі проходження життєвого циклу документа (створення, використання, зберігання та знищення). Сутність секретного діловодства обумовлює його організаційні особливості, до числа основних з яких відносяться: письмове нормативне закріплення загальної технології документування, організації роботи з документами та їх захисту; жорстке регламентування змісту створюваних документів; обов'язковий облік всіх, без винятку, документів, проектів і чернеток; максимально необхідна повнота реєстраційних даних про кожний документ; фіксація проходження і місцезнаходження

кожного документа; систематичне проведення перевірок наявності документів; дозвільна система доступу до документів і справ, що забезпечує правомірне і санкціоноване ознайомлення з ними; жорсткі вимоги до умов зберігання документів і поводження з ними, які повинні забезпечувати збереження секретності документованої інформації; регламентація обов'язків осіб, допущених до роботи з документами, що містять комерційну таємницю підприємства; персональна відповідальність за облік, збереження документів і порядок поводження з ними.

6. Для забезпечення ефективного захисту комерційної таємниці на підприємствах повинен розроблятися та вводитися певний порядок роботи з комерційною таємницею та доступу до неї, що включає в себе впровадження комплексу правових, організаційних, технічних та психологічних заходів. Разом із тим, окремі засоби захисту комерційної таємниці реалізують тільки типові функції щодо її захисту, реальна ж система будується виходячи з можливих загроз та обраної політики безпеки.

7. Виробничі секрети ефективніше захищати інститутом комерційної таємниці: якщо інформація не є патентоздатною; якщо існує висока ймовірність того, що інформація може зберігатися в таємниці протягом тривалого періоду часу, а також існує низький ризик ймовірності одержання третіми особами подібної інформації легітимним шляхом; якщо секрети пов'язані із виробничим процесом, а не самим продуктом, оскільки в такому випадку зменшується ризик застосування методу «зворотного інжинірингу»; якщо вже подана заявка на реєстрацію винаходу, але ще не одержаний патент; якщо інформація має дуже короткий або дуже довгий життєвий термін.

Марченко А.З.

кандидат економічних наук, професор

Пічак Н.Я.

курсант,

Національна академія СБ України

Правоохоронна діяльність у сфері фінансового контролю суб'єктів господарювання як чинник економічної стабільності

Характеристика правопорушень, пов'язаних із незаконним використанням бюджетних коштів, практика застосування національного законодавства та теоретичне переосмислення низки наукових праць дають підстави для висновку, що запобігання цим правопорушенням залишається актуальною проблемою.

Забезпечити від зловживань безпеку бюджетної сфери можливо лише за умови системного підходу та комплексних заходів боротьби.

На жаль, поки що не доводиться говорити про істотні успіхи в боротьбі зі злочинністю. Проведені останніми роками дослідження показали, що вжиті заходи та профілактичні дії не повною мірою відповідають загрозливій ситуації, що має місце у нашій державі. Тому й неможливо кардинально змінити підґрунтя кримінальних проявів [1, ст. 8-21].

Останнім часом у науковій літературі проблеми взаємодії як слідчого, так і правоохоронних органів із відповідними контролюючими органами в процесі виявлення та розкриття злочинів (у тому числі, пов'язаних із незаконним використанням бюджетних коштів) є предметом досліджень багатьох учених (Г.А. Матусовський, А.Л. Дудніков, О.П. Бушан, В.З. Богинський, Є.В. Городиський та ін.). Проблематику цих питань також досліджували А.М. Балашов, О.М. Ларін, О.Р. Михайленко, В.Д. Філько, С.В. Слінько,

П.М. Каркан, В.В. Сухонос, М.П. Конюха, О.М. Литвак, П.В. Попов, І.П. Петрова та інші.

Можна виокремити три основних напрямки запобіжного впливу, які здійснює національне законодавство: залякування необмеженої кількості людей, заохочення належної поведінки згідно норм чинного законодавства та посилення моральної заборони [2, ст. 95-96].

Злочини, пов'язані з незаконним використанням бюджетних коштів, належать до економічних злочинів. У структурі всієї економічної злочинності ці злочини становлять 30 %. Тобто кожен шостий із загальної кількості злочинів економічної спрямованості викрито у бюджетній сфері [3, ст. 23].

Найбільш поширеними способами вчинення цих правопорушень залишаються нецільове використання бюджетних коштів, завищення вартості товарів, робіт і послуг, порушення процедури проведення державних закупівель тощо.

Бюджетна сфера – життєво необхідна сфера економічних відносин, адже напряду пов'язана з процесами мобілізації, розподілу, використання та контролю за рухом бюджетних коштів [4, ст. 99-100]. Забезпечення цих відносин гарантує реалізацію державою її завдань і функцій та соціально-економічних програм.

Основа бюджетної сфери – бюджетний процес. Характерною особливістю цього процесу є правовідносини його учасників і суб'єктів. Саме під час бюджетного періоду вчиняється найбільша кількість суспільно небезпечних діянь. Бюджетна система складається не тільки з державного, а ще й з місцевих бюджетів, які включають також бюджети територіальних громад. Тому об'єктом зловживань виступають саме кошти цих бюджетів.

Наслідком вчинення таких правопорушень є значні матеріальні збитки для держави, від чого знижується рівень національної безпеки.

Ефективність діяльності правоохоронних органів різних за своїм спеціальним призначенням, назвою, але об'єднаних протидією правопорушенням, об'єктивно залежить від оперативної взаємодії між ними. Така діяльність залежить і від узгодженості відповідних

нормативно-правових актів, які регламентують партнерство між конкретними уповноваженими органами [5, ст. 13-22].

Виділяючи такі правоохоронні органи, як: Генеральна прокуратура України (далі – ГПУ), Міністерство внутрішніх справ (далі – МВС) та Служба безпеки України (далі – СБУ) – слід зазначити, що вони належать до державних органів, які здійснюють функції та виконують завдання по боротьбі з правопорушеннями, пов’язаними з незаконним використанням бюджетних коштів [6, ст. 82-96]. Також сюди належить і Державна фінансова інспекція (колишнє КРУ) (далі – Держфінінспекція). Безперечно, вищезазначені функції здійснюють й інші органи, але вони нами не розглядаються.

Важливе значення для запобігання цим злочинам має взаємодія між зазначеними органами. Така співпраця між органами ГПУ, МВС, СБУ та Держфінінспекцією здійснюється відповідно до міжвідомчого нормативно-правового акту – Порядку взаємодії органів державної контрольно-ревізійної служби, органів прокуратури, внутрішніх справ, Служби безпеки України, затвердженого Наказом ГКРУ, МВС, СБУ, ГПУ від 19.10.2006 р. № 346/1025/685/53 [7]. Це найбільш повний та ледь не єдиний акт, який регулює таку взаємодію.

Слід розмежовувати поняття «координація» та «взаємодія». Адже між ними наявні суттєві відмінності. При координації одна зі сторін тільки виконує умови відносин, які організовує інша сторона. Під час взаємодії кожна сторона зобов’язана організовувати відносини. Тобто, виходячи з наукових тверджень, при координації одна сторона є організатором і виступає керуючим компонентом системи, виступає у ролі суб’єкта управління, а друга сторона представлена як керований компонент, іншими словами – об’єкт управління [1, ст. 79-95]. Таким чином, поняття «взаємодія» є більш об’ємним, ініціативним і двостороннім, що надає можливість сторонам-учасникам дій у повній мірі реалізувати свої повноваження та професійну компетентність.

Під час взаємодії немає визначених нормативних обов’язків щодо застосування певних заходів, розподілу засобів і сил відповідних органів [3, ст. 157].

Взаємодія повинна здійснюватися на основі дотримання законності, рівності всіх учасників, самостійності кожного правоохоронного органу в межах наданих йому законодавством України повноважень, відповідальності керівників таких структур за виконання заходів, які на них покладено [5, ст. 35-46].

Організація належної співпраці вимагає різних заходів: створення відповідної законодавчої бази з метою усунення існуючих прогалин; здійснення заходів управлінського характеру з метою оптимізації роботи органів – суб'єктів взаємодії, координації їх діяльності; розробки і впровадження методичних рекомендацій із питань спільних дій тощо [3, ст. 135-165].

Специфіка взаємодії ГПУ, МВС, СБУ з Держфінінспекцією залежить від низки обставин. Існують різні форми такої взаємодії. Наприклад, офіційні й неофіційні; на стадії перевірки заяв, повідомлень та іншої інформації про правопорушення; під час взаємодії, коли проводяться ревізії; під час оцінки її результатів тощо.

Найбільш розповсюдженими та дієвими є наступні форми взаємодії:

- 1) ревізія з ініціативи ГПУ, МВС чи СБУ;
- 2) залучення працівників Держфінінспекції до участі в проведенні окремих слідчих дій як спеціалістів;
- 3) обмін інформацією про різного роду порушення;
- 4) непроцесуальна консультативна допомога працівників Держфінінспекції оперативним працівникам, слідчим із питань, що потребують спеціальних знань.

Слід відзначити, що у практичній діяльності при співпраці з Держфінінспекцією існують певні труднощі. Вони пов'язані, передусім, зі значною завантаженістю цих органів, основним завданням яких є все ж таки здійснення поточного контролю, не пов'язаного з розслідуванням злочинів. У результаті чого ревізії та перевірки з ініціативи правоохоронних органів проводяться іноді неякісно. Це у свою чергу призводить до затягування строків розслідування, тактичних помилок тощо [6, ст. 101].

Вивчення кримінальних справ по категоріям злочинів, які нами розглядаються, засвідчило, що професійна підготовка співробіт-

ників зазначених правоохоронних органів при розслідуванні цих справ вкрай низька [6, ст. 82-109]. Тому необхідна розробка та впровадження методики професійного відбору фахівців для роботи у вищесказаних органах, організація постійного навчання з основ бухгалтерського обліку, з вивчення законодавства про підприємницьку діяльність, створення необхідних умов і гарантій для нормальної службової діяльності.

Необхідно передбачити такі першочергові заходи:

- прийняти законодавчий акт щодо дотримання бюджетного законодавства з метою конкретизації переліку ознак відповідальності, які підпадають під бюджетні правопорушення (це було передбачено Прикінцевими положеннями Бюджетного кодексу України, що був чинним до 2010 р.);

- внести зміни та доповнення в кримінальне законодавство щодо відповідальності за правопорушення бюджетного законодавства;

- передбачити в законодавстві такі умови кримінальної відповідальності, які б здійснювали стримуючу дію та сприяли зменшенню злочинів у бюджетній сфері;

- забезпечити більш детальну регламентацію державного фінансового контролю, чим сприяти підвищенню ефективності його проведення;

- посилити контроль головних розпорядників бюджетних коштів за цільовим їх використанням розпорядниками інших рівнів;

- вдосконалити взаємодію з Держфінінспекцією щодо невідкладного проведення позапланових перевірок і залучення її спеціалістів тощо.

У сучасних умовах економічної нестабільності, політичних протистоянь і постійних перетворень запобігання цим злочинам – непросте завдання, що має здійснюватися за допомогою спільної взаємодії не лише правоохоронних органів. Адже рівень добробуту кожного громадянина та фінансово-економічна стабільність держави залежать саме від належного витрачання бюджетних коштів.

Список використаних джерел

1. Стратегія і тактика протидії злочинності: монографія / О.М. Бандурка, О.М. Литвинов. – Х.: НікаНова, 2012. – 318 с.
2. Вдосконалення запобіжної функції кримінального законодавства на сучасному етапі протидії злочинності в Україні [Текст] / В. Голіна // Вісник Прокуратури. – 2009. – № 9. – С. 95-103.
3. Кулаков В.В., Лень В.В., Мірошніченко С.С., Руфанова В.М., Титаренко О.О. Запобігання злочинам, пов'язаним з незаконним використанням бюджетних коштів: наук.-практ. посіб. – Запоріжжя: Дніпровський металург, 2011. – 289 с.
4. Злочини, пов'язані з незаконним використанням бюджетних коштів: визначення поняття [Текст] / О. Титаренко, В. Руфанова // Юридична Україна. – 2011. – № 2. – С. 99-104.
5. Проблеми протидії злочинності: підруч. / [Кальман О.Г., Козьяков І.М., Куц В.В., Лизогуб Б.В., Мірошніченко С.С., Подільчак О.М., Толочко А.М., Туркот М.С.]; за ред. проф. О.Г. Кальмана. – Харків : Вид-во ТОВ фірма «Новасофт», 2010. – 352 с.
6. Протидія економічній злочинності / П.І. Орлов, А.Ф. Волобуєв, І.М. Осика, Р.Л. Степанюк, І.М. Зарецька, Едвард Картер, Річард Ворнер. – Харків. Нац. ун-т внутр. справ, 2004. – 568 с.
7. Порядок взаємодії органів державної контрольно-ревізійної служби, органів прокуратури, внутрішніх справ, Служби безпеки України, затверджений наказом Головного контрольно-ревізійного управління України, Міністерства внутрішніх справ України, Служби безпеки України, Генеральної прокуратури України від 19.10.2006 р. №346/1025/685/53.

Мацюк Б.О.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Панасенко Л.В.

студентка,

Чернігівський технологічний університет

Державне регулювання фондового ринку України

Аналізуються особливості державного регулювання фондового ринку та пропонуються шляхи його вдосконалення в Україні

Останнім часом спостерігається активна діяльність органів державної влади щодо вдосконалення законодавства України в різних сферах. Повноцінне функціонування вітчизняного фондового ринку також потребує врегулювання деяких проблем та вдосконалення нормативної бази. Це стає вкрай необхідним у зв'язку з можливими негативними соціально-економічними наслідками непрофесійної діяльності учасників ринку. І саме держава може забезпечити нормальне функціонування фондового ринку, уникнувши негативних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що проблеми державного регулювання фондового ринку в Україні та можливі шляхи їх вирішення висвітлені в численних наукових працях вітчизняних дослідників, таких як Пашніна О., Собкевич О., Лупенко Ю., Степанчук С. та багато інших.

Метою дослідження є розгляд основних проблем функціонування вітчизняного фондового ринку та пропозицій щодо вдосконалення державного регулювання та нормативної бази.

Історично склалося, що поняття фондового ринку і ринку цінних паперів рівнозначні. Під фондами маються на увазі, перш за

все цінний папір в найзагальнішому сенсі. Фондовий ринок – це сукупність відносин обміну цінних паперів і фінансових ресурсів.

Регулювання фондового ринку – це об'єднання в єдину систему певних методів і прийомів, що дозволяють упорядкувати діяльність усіх його учасників і операцій між ними шляхом встановлення державою певних вимог та правил задля підтримки рівноваги взаємних інтересів всіх учасників. Регулювання фондового ринку охоплює всі види діяльності на ньому. Існують: державне регулювання ринку, здійснюване державними органами та регулювання з боку професійних учасників фондового ринку, або саморегулювання ринку.

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [1] державне регулювання ринку цінних паперів – це здійснення державою комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів та їх похідних та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері.

Сьогоднішній фондовий ринок в Україні все ще перебуває на стадії становлення. Аналізуючи останній період функціонування вітчизняного фондового ринку, можна зробити висновок про позитивні тенденції в розвитку ринку 2005-2012 рр.

Дослідивши обсяги торгів на організаторах торгівлі за 2005–2012 рік, можна побачити позитивну динаміку і тенденцію до зростання обсягу торгів, що дуже позитивно позначається на розвитку фондових бірж в Україні.

Також, аналізуючи обсяг випуску цінних паперів за 2005-2012 рр. можна сказати, що він є прогресивним. Так, якщо у 2005 р. це значення досягнуло рівня 23,62 млрд. грн., то станом на 2012 р. відбулося зростання майже у 10 разів і він становив 229,66 млрд. грн. [4].

На етапі становлення фондового ринку важливе значення набуває регулювання, здійснюване державними органами. Об'єктивна необхідність впровадження ефективних механізмів зумовлена тим, що в Україні державні заходи впливу на розвиток фондового ринку здійснюються несистемно і некомплексно [2].

Досліджуючи тему можна виділити ряд проблем, які не здатні до саморегулювання ринковим механізмом, а потребують активізації державного регулювання:

- Політична нестабільність в країні, що посилює недовіру інвесторів;
- Відсутність достатньої кількості кваліфікованих фахівців;
- Відсутність великих, з тривалим досвідом роботи, інвестиційних інститутів, які заслуговують суспільної довіри;
- Відсутність єдиного державного органу, який би регулював та здійснював прямий вплив на ринок;
- Відсутність традицій ділової ринкової етики;
- Недостатня капіталізація фондового ринку;
- Недостатня прозорість українського фондового ринку;
- Відсутність привабливого інвестиційного та підприємницького клімату в країні [5];
- Незначна частка організованого ринку цінних паперів.

Отже, доцільно запропонувати комплекс заходів з реформування, які будуть спрямовані на подолання існуючих проблем розвитку вітчизняного фондового ринку та забезпечення його ефективного функціонування [3]:

- підвищити капіталізацію та ліквідність організованого ринку цінних паперів шляхом використання фондових бірж у процесі приватизації через первинне публічне розміщення акцій;
- створити універсальну національну біржу, яка буде діяти на принципах регульованих ринків ЄС і здатна інтегруватися у світовий фінансовий простір;
- забезпечити поетапне створення єдиного центрального депозитарію України з урахуванням світового досвіду інтеграції обліково-фінансової інфраструктури;
- прийняти Закон України «Про похідні цінні папери»;
- підвищити прозорість операцій на фондовому ринку та інформації емітента щодо свого фінансового стану та результатів діяльності згідно з вимогами Міжнародної організації комісій з цінних паперів та Директивами Європейського Союзу;
- удосконалити інституційну структуру ринків капіталу з ме-

тою диверсифікації ресурсної бази та залучення збережень населення;

- узгодження вітчизняного законодавства з міжнародними стандартами і сучасними вимогами розвитку фінансових відносин;
- розробити ефективну систему державного регулювання ринків капіталу з метою контролю за дотриманням вимог законодавства, запобігання шахрайству тощо.

Отже, варто зробити висновок, що здійснення послідовної цілеспрямованої політики формування в Україні ефективного фондового ринку є принципово важливою складовою завершення процесу ринкової трансформації національної економіки, забезпечення інституційної збалансованості останньої, суттєвим чинником зміцнення національної конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30 жовтня 1996 року № 51.
2. Вівчар О.Й. Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/
3. Жумаєва О.І. Ринок цінних паперів України: значення та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Http://www.sworld.com.ua/konfer24/794.htm](http://www.sworld.com.ua/konfer24/794.htm)
4. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-лютого 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/62/1364376262.pdf
5. Собкевич О.В. Фондовий ринок та посилення його ролі в економічному розвитку України/О.В. Собкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.inventure.com.ua/>

Muzam John Teboh

PhD Candidate – Economics Security

“KROK” UNIVERSITY

A new approach to the classification of organizational change and economic security

This paper will be evaluating a new approach to the classification of organizational change during periods of economic instability while taking economic security into consideration

During periods of economic stability, organizations face high return over capital invested. It encourages investment, while instability can increase uncertainty and discourage investment, impede economic growth, and affect living standards negatively. Also banks are more reluctant to finance profitable projects, asset prices may deviate significantly from their intrinsic values, and the payment settlement schedule diverges from the norm.

There are various forms of instability, which may be inflation, unemployment, business cycles fluctuations and activities (recession, peak, trough, expansion, trend line and depression), assets bubbles etc [1].

Economic instability is detrimental to every facet of the economy, since as a country is not an economic island, it would most likely have an influence on other countries.

The global financial crisis of 2007-2008, brought about the collapse of many financial institutions and key enterprises. It also resulted in the threat of total collapse of large companies, the bailout of banks by national governments, and downturns in stock markets around the world. It led to a decline in consumer wealth and a downturn in economic activity leading to the 2008–2012 global recession and contributing to the European sovereign-debt crisis[2]. Its active phase was

manifested in the form of liquidity crisis. There was pressure from foreign investors and banks in emerging economies. A number of analysts suggested that if the liquidity crisis continued, there could be an extended recession or worse. As a result of such severe recession inflicted by a massive financial crisis in the global economy, most companies lost their confidence in the market and embarked on making major changes [3].

Some of the changes made were vital to the development of the organization and economy while others were important as well, yet detrimental to the economy. The role of an organization is not only to create financial wealth for its owners or the wider range of its stakeholders, but to contribute to the community, environment and the future generations. It is therefore necessary to have a new organizational approach in which the security of the economy is taken into consideration, individuals are cherished, the community is supported, natural environment nourished and the organization goes about its core business [4].

The neo-liberal economists led by Milton Friedman argue that the role of the corporation is simply to maximize short-term return to capital invested. Economic liberalism is, basically, the belief that states ought to abstain from intervening in the economy, and instead leave as much as possible up to individuals participating in free and self-regulating markets [5]. Modern liberals (as supported by John Stuart Mill) on the other hand tend to claim that this analysis is inadequate and misleading, and that the state must play a significant role in the economy, if the most basic liberal goals and purposes are to be made into reality. One of the destructive consequences of corporate activity under liberalization is that corporations drive for short term profitability at the expense of sustainability. The discourse of business and economics largely defines our ecological and community issues.

Leaving everything in the hands of the organization or the state will leave the economy at a high economic risk. Therefore, organizations are faced with challenges to redesign suitable organizational change approaches while taking economic security into consideration. Organization change occurs when business strategies or major sections of an or-

gанизation are altered. It is known as reorganization, restructuring and turnaround.

Change has been classified in many different ways. Most theorists classify change according to the type or the rate of change required and this is often referred to as the substance of change. Bate (1994) proposes a broad definition for the amount of change which he argues may be either incremental or transformational. Incremental change occurs when an organization makes a relatively minor change to its technology, processes or structure, whereas transformational change occurs when radical changes programs are implemented [6]. Modern organizations are subject to continual environmental change and consequently they must constantly change to realign themselves.

Incremental Change:

If an organization is to adapt to changing circumstances, then incremental change is necessary from time to time. It can be occasioned simply by growth, by diversification involving new products and new markets, by the introduction of new technology, by the need to respond to new sources of competition or to grasp new business opportunities afforded by deregulation. They are changes designed, almost paradoxically, to support organizational continuity and order. It may involve a wide range of decisions and actions to put in place, such as redefining peoples roles, creating new ones, introducing new system and procedures, modifications and innovations, etc. These changes have as goal to improve productivity, improve quality management processes, improve customer's services, gain a better market share, successful market penetration, etc.

The objective of incremental change is limited to adapting or modifying an existing organization with a given culture so as to make it more effective in achieving its goals, but not alter its fundamental characteristics. For example, if the organization possesses certain characteristics that, put together, could make the organization be described as bureaucratic, then the purpose of reorganizing is to make it a more efficient kind of bureaucracy, not to transform it into something quite different. For changing it into something different makes it transformational or radical change.

Transformational Change:

Transformation is the creation and change of a whole new form, function or structure. To transform is to create something new that has never existed before and could not be predicted from the past. It would cause a major disruption in the current state, such as an acquisition or a fundamental change in your business model. Transformational change may occur rapidly; it has a broad impact on its surroundings and is designed to produce significant desired outcomes. Investment is generally required. For example, a business merges with another company to remain competitive in a changing marketplace, capture new markets, reduce operating costs and increase shareholder value. Transformational change is described as a change that involves changes in most organizational component, results in the adaptation of a new organizational paradigm, and involves considerable innovations [7]. Pettigrew described transformational change as a change in dominant ideologies, culture systems of meaning and power relations within an organization [8].

This type of change is radical, transformational and fundamental. It is not just developing the organization, but transforming and altering the core of the organization while incremental changes are made in anticipation to changes to the external environment. These changes involve adjustment or modification to enable a better fit between the organization and its environment. Many organizational changes such as downsizing, reengineering and restructuring are regarded as organizational change. Transformational changes need to produce a fundamental reorientation of an organization so that it can cope with highly competitive changes in the business environment

Not all transformational changes are of the same order of magnitude. Nadler and Tushman distinguished between frame-bending (reorientation) and frame breaking (re-creation) transformations. Flamholtz and Randle add to such distinctions by distinguishing among three types of transformational change. Below is a description of the following three types of change and the table clearly shows its representation [9].

The first type of transformation occurs when an organization moves from an entrepreneurial to a professional management structure. For example, the transformation of Apple Computers from an entrepreneurial

company under its founder, Stephen Jobs, to a larger professional company under John Sculley [10].

The second type of transformation involves the revitalization of already-established companies. The organization remains in the same market but focuses on how to rebuild itself in order to operate more effectively and to gain a better market share. An example of this is Compaq Computers. In the early 1990s, this company faced a changing environment, including changes in customer needs. The company reengineered its operational systems, downsized, lowered its purchase and production costs, and placed more emphasis on teamwork. The focus of this turnaround change was to enhance organizational effectiveness.

The third type of transformation involves a visionary change in which the organization basically and fundamentally changes the business in which it is involved, its core. Compound transformations can occur when an organization simultaneously tackles multiple transformations, such as carrying out both a professional and a visionary transformation.

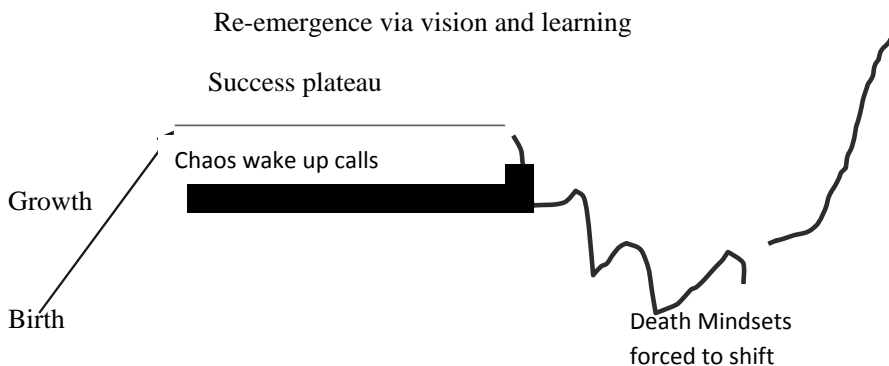
Table 1

Types of transformational change

Types of transformational change			
Key factors influencing design of transformation	Type 1: Entrepreneurial to Professional Management	Type 2: Revitalisation	Type 3: Business Vision
Organizational environment	Growth in markets and competition	Major changes in environment	May or not involve environmental change
Business concept	No transformation	No transformation	Major transformation
Building blocks of organizational success	Changing organizational culture, management and operational systems	Change needed in markets, services, resources, operational and measurement systems, and culture	Change needed in markets, services, resources, operational and measurement systems, and culture
Organizational size	Associated with rapid Growth	Usually change, including downsizing	May involve changing the size or size change.

Beside incremental and transformational change, Linda Ackerman Anderson (1986) in an article titled «*Organizational Development Practitioner*» defined three types of changes, which are developmental change, transitional change and transformational change. Change however has some implications when it comes to changes in leadership and in strategy. Managers, executives and consultants need to know which change better fit the state of the organization. Knowing the type of change to deal with is paramount for building an effective strategy. Linda Ackerman Anderson provided three types of changes as they relate to culture, people, and the processes, which are transformational, developmental and transitional change.

Transformational change diagram



The old state dies and the new unknown state takes over. New state requires fundamental shift in mindset, organizing principles, behavior and/or culture, designed to support new business directions.

In transformational change, the market place and the environment are so significant that it does require a profound breakthrough to its environment. PEST Analysis (Political, Economic, Sociological and Technological innovation factors) is very vital for a successful transformational change. When the organization is able to adequately meet the demands of its market place or environment, it must respond to change, by responding to its existing strategy, organizational design, culture, culture, behavior and mindset. It acts as a wakeup call for leaders and to initiate transformational processes due to chaotic phenomenon occurring to the

organizational environment. Linder Anderson describe the chaotic stage, a stage that act as a wakeup call for leaders.

I will conclude this paper by noting that the type of organizational change method that an organization will deploy would greatly depend on the life stage of the organization. Adizes presented ten various stages in the life cycle of an organization, which are courtship, go-go, adolescent, prime, stable, aristocracy, early bureaucracy, bureaucracy, and death stages [12]. How well the organization managed each stage will determine its success and impact to its environment and market.

References

1. On the Measurement of Zimbabwe's Hyperinflation by Steve H. Hanke and Alex K. F. Kwok. Cato Journal, Vol. 29, No. 2 (Spring/Summer 2009).
2. Brooking-Financial Crisis, The US Financial and Economic Crisis: Where Does It Stand and Where Do We Go From Here? Martin Neil Baily and Douglas J. Elliott May 2010
3. «World Economic Outlook: Crisis and Recovery, April 2009» (PDF). Retrieved May 1, 2010.
4. Organizational change for corporate sustainability. D Dunphy, S Benn, A Griffiths – 2003
5. What is Neoliberalism? Dag Einar Thorsen and Amund Lie, Department of Political Science, University of Oslo.
6. Paul Bate Bates, P. (1994), Strategies for Cultural Change, Butterworth-Heinemann, Oxford.
7. Patrickson Patrickson M, Bamber V and Bamber G. J (Editors) (1995), Organizational Change Studies
8. Beyond the charismatic leader: Leadership and organizational change DA Nadler, ML Tushman
9. Organizational Success and Failure: An Empirical Test of a Holistic Model : Flamholtz and Randle, European Management Journal Vol. 18, No. 5, pp. 488–498, 2000
10. Beyond Change Management: How to Achieve Breakthrough Results Through conscious change Leadership By Dean Anderson, Linda Ackerman Anderson
11. http://www.adizes.com/corporate_lifecycle_overview.html

Омельченко С.А.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Кредитування розвитку малого та середнього бізнесу

Аналізується стан кредитування малого та середнього бізнесу і пропонуються шляхи підвищення його ефективності в Україні

Особливості створення та діяльності малих підприємств в Україні регламентується чинним законодавством. Так, відповідно до Господарського кодексу України малими (незалежно від форми власності) є підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Малі підприємства переважно зорієнтовані на дрібносерійне виробництво з невисокими експлуатаційними та накладними витратами, ефективність якого може підвищуватися завдяки вузькій спеціалізації та технологічній гнучкості виробничих процесів.

Середніми є підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік становить 51-1000 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей період коливається в межах 500 тис. – 3 млн. євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

До особливостей функціонування малих і середніх підприємств можна віднести здатність швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку, оперативно освоювати нову продукцію і змінювати обсяги виробництва. Менеджмент, маркетинг та виробничий процес у малих підприємств максимально зближені, що забезпечує раціональ-

ну організацію підприємства і його спроможність певною мірою мобілізувати доступні ресурси, зокрема оперативно використовувати досягнення науково-технічного прогресу. Завдяки малому підприємництву забезпечується еластичність структури ринків і зменшуються комерційні ризики великих підприємств, які звільняються від виробництва необхідної, але нерентабельної дрібносерійної штучної продукції.

Однією з проблем, що стримує розвиток малого та середнього бізнесу в Україні, залишається пошук джерел додаткового фінансування подальшого розвитку. Як свідчить практика, для більшості вітчизняних малих підприємств основним джерелом фінансування їх діяльності є власні кошти. Проте цілковито задовольнити потреби у фінансуванні лише за рахунок цього виду ресурсів малі підприємства неспроможні.

Основним положенням Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, прийнятої відповідно до Закону України «Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» було визначено активізацію фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів, запровадження нових форм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва.

У рамках виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні банки розробляють спеціальні програми мікрокредитування, які враховують особливості функціонування малих і середніх підприємств. Такі програми визначають особливі умови кредитування, які полягають у швидкому оформленні кредиту, зручному графіку погашення, гнучкому підході до предмета застави та вартості забезпечення за кредитом. Програми мікрокредитування поширюються на підприємства з кількістю працюючих до 250 осіб.

Першу кредитну лінію в рамках програми кредитування малого і середнього бізнесу Центральної та Східної Європи було відкрито в 1994 р. у сумі 100 млн. євро, другу — у серпні 2000 р. в сумі 88 млн. дол. США. У рамках другої кредитної лінії 66 млн. дол. США виділено на кредитування малого та середнього бізнесу, 22 млн. — на реалізацію програми мікрокредитування.

Згідно з першою кредитною угодою українські підприємці змогли отримати для розвитку виробництва та сфери послуг кредити в обсязі 2,5 млн. дол. США строком до п'яти років і дворічним пільговим періодом за ставкою LIBOR + 8 % річних. Відповідно до цієї програми було затверджено 155 проектів, на втілення яких надано кредитів на загальну суму 135 млн. дол. (включаючи кошти з рахунку повторного використання повернутих кредитних ресурсів). Вартість кредиту за умовами другої кредитної угоди була такою ж, як і попереднього, плюс комісія Міністерству фінансів України за гарантію.

Пазєєва Г.М.

здобувач,

ВНЗ Університет економіки та права «КРОК»

Економічна безпека трудових ресурсів дистриб'ютора в каналах розподілу продукції

Розглянуто дистриб'юційні аспекти збуту та обґрунтовано необхідність діагностики економічної безпеки ресурсів у каналах розподілу. Запропоновано використання спрощеного методів розрахунку ефективності використання ресурсів різних постачальників

Один з найголовніших аспектів який забезпечує належний рівень економічної безпеки комерційної компанії на ринку є ефективний збут. Головною умовою збуту в ринковій економіці є збільшення обсягів продажу в умовах конкурентної комерційної діяльності. Це можна забезпечити за рахунок постійного удосконалення політики просування товарів, зміни асортименту продукції та адекватного запитам учасників каналів сервісу. Розглядаючи різні аспекти збуту, більш детально розглянемо дистрибуцію.

Дистрибуцію визначають як комплексну логістичну активність, включаючи просування товарів від виробників до споживачів, безпосередню організацію продажу та сервісу. Дистрибуцію як і інші логістичні операції необхідно розглядати в поєднанні із стратегічною і тактичною метою бізнесу компанії на ринку. Якщо мета і сегменти ринку з'ясовані то основною задачею дистрибуції стає максимальна економія ресурсів, при забезпеченні необхідного рівня сервісу і відповідної якості продукції.

Великі корпорації створюють свої дистрибутивні мережі для повного контролю за ринком збуту продукції. Це потребує значних

витрат для будівництва й організації транспортування, складського господарства, управління запасами, вантажопереробки та інше. Тому значна кількість виробників при організації дистрибуції користується послугами фірм-посередників. Запобігання та вирішення різноманітних конфліктних ситуацій між виробником та логістичними посередниками теж прерогатива дистрибуції на підприємстві. Дистрибуція на підприємстві виконує ряд задач: створення структури дистрибутивних мереж і каналів, транспортування каналів, повернення тари та відходів, вантажопереробка, складування та зберігання продукції в системі складів, управління запасами, страхування ризиків, ціноутворення, моніторинг та багато іншого.

Для вирішення завдань економічної безпеки дистриб'ютора необхідно проводити діагностику каналів розподілу. Діагностика як процедура оцінювання може мати різну глибину і періодичність проведення. Під глибиною діагностики будемо розуміти кількість критеріїв оцінювання та їх різноманітність в економічному сенсі. Різні методи діагностики посередників у каналі розподілу було розглянуто в роботах закордонних та вітчизняних економістів Р.С. Акрол [3], Л. Горчельє [2], С.А. Стерхова [1], Е.В. Попов [4] Ч. Уест [2], В.Д. Шкардун, Л.В. Штерн [9]. У той час як І.А. Биков [5], Ю.Н. Ігнашин [6] та А.А. Янівець [7] розробили свої авторські методики, що ґрунтуються на поєднанні аналізу кількісних та якісних даних. Окрім того, було розглянуто аналітичні методи, такі, як SPM, EVA та ABC, адоптовані М. Леві [8] та Л. Штерном [9] до цілей оцінювання каналу розподілу.

Ефективність системи дистрибуції продукції кожного товаровиробника насамперед залежить від правильного рішення щодо конкретного дистриб'ютора, на якого покладається вся робота з просування товарів у ланцюжку поставок. Дистриб'ютор, як відомо, – це незалежний від виробника оптовий посередник, який здійснює продаж від свого імені й за свій рахунок та діє на підставі спеціального договору, укладеного з виробником [10, с. 328]. Основною функцією дистриб'ютора є не безпосереднє здійснення прямих продажів кінцевим споживачам, а розвиток і підтримка дилерської мережі. Для забезпечення можливостей щодо реалізації цієї функ-

ції дистриб'ютор повинен акумулювати на своїх складах закуповувані від товаровиробників великі партії товарів з подальшим перерозподілом цих товарів дрібними партіями за вищими цінами, ніж відпускні ціни виробника, в асортименті, визначеному з урахуванням індивідуальних потреб кожного дилера.

Для того, щоб визначити раціональні умови роботи дистриб'ютора, виробнику потрібно оцінити результати та ринкові можливості окремих посередників. А саме збутові можливості, обсяги закупівель і реалізації, прибуток, лояльність, і рівень співробітництва, ефективність використання ресурсів, тощо. Якщо не будуть враховані всі ці розходження, вони можуть негативно вплинути на стабільність і ефективність роботи каналу збуту. Для цього виробнику необхідно оцінити всі отримані результати та можливості окремих посередників. Як відомо, господарська діяльність останніх характеризується кількісними та якісними показниками. В науковій літературі зазначено багато методів оцінювання посередників, основаних на різних комбінаціях складових показників, які було систематизовано В.В. Стадніченко [11]. Ним було запропоновано існуючі методики оцінки господарської діяльності посередників. Виділені експертні, аналітичні та комбіновані методи оцінки. Встановлені переваги та недоліки кожного конкретного методу. Розглянемо розрахунок ефективності використання ресурсів дистриб'ютора. Ефективність використання ресурсів є основним показником продуктивності компанії, яка використовується під час аналізу діяльності постачальниками послуг. Проаналізуємо більш детально використання цього інструменту, який може використовуватися по відношенню до всієї компанії, окремих підрозділів або кожного співробітника, за роботу якого компанія виставляє рахунки клієнтам. Ефективність використання трудових ресурсів означає що співробітник використовує свій час в основному на виробничу діяльність, яка приносить компанії прибуток. Для розрахунку ефективності використання ресурсів різні постачальники використовують різні способи розрахунку, але всі вони будуть зведені до одного показника використання трудових ресурсів, що визначає співвідношення фактично відпрацьованого часу до планового чи норма-

тивного часу роботи. Час що оплачується клієнтами є календарний період, відпрацьований на погоджених з постачальниками контрактів чи проектах. Зазвичай цей час фіксується у табелях обліку робочого часу відповідних співробітників, які заповнюються для кожного конкретного проекту. Стандартний час є загальна кількість годин або днів під час яких співробітник, робота якого сплачується клієнтом повинен бути готовий працювати над проектом протягом відповідного періоду.

Розрахунок показника використання ресурсів має психологічне значення для працівників компанії, так як оскільки саме він використовується для оцінки індивідуальних або командних результатів і оцінки особистої продуктивності співробітників. Отже, при розрахунку цього показника на щомісячній основі із знаменника необхідно виключити кількість днів планових вихідних і офіційних свят. Цей розрахунок необхідно робити кожний місяць з використанням «фактичних показників за місяць», як показано в таблиці

Таблиця

Розрахунок складових робочого часу персоналу дистриб'ютора

Місяць	Час що сплачується	Свята і відпустка (в годинах)	Стандартні години	Скореговані стандартні години	Відсоток використаних робочих ресурсів
	A	B	C	$D=(C-B)$	$E=A/D$
Січень	160	0	160	160	100
Лютий	160	8	152	146	110
Липень	80	80	160	80	100
Серпень	80	0	160	160	50
Вересень	172	24	168	144	120

Таким чином, якщо навіть співробітник взяв в липні двотижневу відпустку, показники використання його трудових ресурсів будуть складати 100% від того часу, коли він був на роботі. А в лютому і вересні показники використання робочого часу цього співробітника перевищив 100%. Це означає що він відпрацював на проектах більше годин, ніж було передбачено раніше. Іноді це може бути

пов'язано з більш високою продуктивністю, що в свою чергу може надавати позитивний вплив на прибутковість операцій його компанії. У разі, коли компанія-постачальник надає високопрофесійні послуги, вона платитиме своїм співробітникам, що займають вищі позиції, фіксовану зарплату без оплати годин, що перепрацьовані (вживана для них система оплати праці вже враховує цей час) В таких компаніях високий рівень використання робочого часу приводить до виникнення надприбутку, оскільки години, відпрацьовані вище 100 відсоткового завантаження, втілюють собою додатковий прибуток без додаткових витрат на оплату праці.

Таким чином, ми розглянули, що ці розрахунки можна застосовувати для кожного співробітника, робота якого оплачується клієнтом, і робити подальші розрахунки на основі отриманої суми.

Список використаних джерел

1. Шкардун В.Д., Стерхова С.А. Формирование и оптимизация сбытовой сети – основа сбытовой политики предприятия [Текст] / В.Д. Шкардун // Управление продажами. – 2001. – № 4.
2. Горгельс Л., Марин Э., Уэст Ч. Некоторые вопросы управления каналами распределения(дистрибуции) [Текст] / Л. Горгельс // Управление продажами. – 2004. – № 4 – С. 42–54.
3. Kumar N., Stern L.W., Achrol R.S. «Assessing Reseller Performance From the Perspective of the Supplier» // Journal of Marketing Research, may 1992, P. 238–253.
4. Гранкіна Н.А., Попов Е.В. Оценка деятельности посредника при экспорте продукции предприятия [Текст] / Н.А. Гранкіна // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 6.
5. Биків І.А. Формування дилерської мережі в багатоярусній системі збуту [Електронний ресурс] : Дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 . – М.: РГБ, 2003 (из фондов Российской Государственной библиотеки).
6. Ігнашин Ю.Н. Формування дилерської мережі виробничо-підприємницької структури [Електронний ресурс] : Автореферат дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2005 (из фондов Российской Государственной библиотеки).
7. Янивец А.А. Анализ и моделирование в системе управления дилерской сетью [Електронний ресурс] : на примере предприятия оптовой торговли: Дис. ... канд. екон. наук: 08.00.13. – М.: РГБ, 2003 (из фондов Российской Государственной библиотеки).
8. Levy M., Ingence C.A. «Residual Income Analysis: A Method of Inventory Investment Allocation and Evaluation» // Journal of Marketing, Summer 1984, P. 93–104.

9. Штерн Л.В. и др. Маркетинговые каналы. [Текст] : [пер. в с англ. под ред. О.И. Медведь] / Штерн Л.В. – М: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 624 с. – 3000 экз. – ISBN 5-8459-0293-2 (в пер.).

10. Апопій В.В. Комерційна діяльність: підруч.; 2-ге вид., перероб. та доп. / В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, Я.А. Гончарук та ін.; за ред. В.В. Апопія. – К.: Знання, 2008. – 632 с.

11. Стадніченко В.В. Аналіз методів оцінювання господарської діяльності партнерів зі збуту // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. №1. С. 304.

Перевязенцева А.В.

менеджер,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Особливості позиціонування бренду на ринку споживчих товарів

Розглянуті основні аспекти позиціонування бренду та його ключові аспекти, що визначають ефективність реалізації своїх товарів. Вивчалася система позиціонування, а також зверталася особлива увага на компанії, які мають успішний досвід у позиціонуванні бренду своїх споживчих товарів

З нашої точки зору, для визначення місця товару в ряду конкурентів слід розуміти, яке місце займає бренд у свідомості споживачів і які причини позиціонування. У такому контексті цей термін означає для маркетологів в підкреслення відмінних та мотиваційних атрибутів бренду у світлі конкуренції. Тоді, оцінюючи позиціонування конкретного продукту, вони мають справу з його приналежністю до певної товарної сфери з одного боку, і специфічними відмінностями бренду від аналогів, існуючими у свідомості споживачів, – з іншого боку. Згідно Дж. Траута і Е. Райса, позиціонування – це оперування свідомістю потенційних покупців [3, с. 12-13]. Позиціонування створює певну догму в свідомості споживача та впливає на його образ думок. Якщо вміло і ясно використовувати позиціонування, то бренд завжди користуватиметься попитом. Один з відомих дослідників у сфері брендингу Т.Нільсон стверджує, що успішне позиціонування полягає в знаходженні ключового слова або виразу для торгової марки і в зв'язуванні цього виразу із значущими для покупця товарними сходами, в яких марка має шанс перемогти [2, с. 125]. Позиція має бути відмінною – інакше її не можна буде називати позицією, окрім того – покупці повинні вірити в неї.

Головними особливостями позиціонування бренду на ринку споживчих товарів є необхідність переконання споживача у тому, що вибрана ним торгова марка є унікальною і відповідає його індивідуальним потребам. Слід пам'ятати, що успішне позиціонування бренду залежить від чіткого дотримання плану розробки позиціонування, який включає: проведення дослідження і збір даних про представників цільової групи; обробку отриманої інформації; моделювання декількох варіантів позиціонування бренда; вибір оптимальної версії. На основі аналізу літератури [зокрема, 1; 4; 5] виділимо такі рівні позиціонування:

соціально-демографічний (вибір ніші за рахунок акценту на таких характеристиках споживача, як: стать, вік, дохід, освіта, соціальний стан і т.п.). У рекламі чітко показана цільова аудиторія, її стиль життя, одяг – портрет, з яким асоціює себе споживач. Цей рівень передбачає обов'язкове вираження цінового позиціонування в назві, упакуванні, а в деяких випадках навіть у рекламній концепції. Приклад – слоган і рекламні сюжети недорогого прального порошку «Дося»: «Навіщо платити більше?»;

раціональний – акцент на якості продукту, особливостях смаку, складу, технологій (приклад – реклама порошку «Чистота – чисто Тайд!»);

функціональний – акцент на перевагах використання продукту. Для цього рівня характерне просування нових товарів за рахунок демонстрації зручності їхнього використання. В якості прикладу можна навести рекламу на стадії виходу на ринок марки з нових продуктових категорій: м'яке масло (за рахунок його незамерзання в холодильнику);

емоційний – створення емоційної атмосфери навколо марки за рахунок використання асоціацій із продуктом і ситуацій його споживання. Зазвичай застосовують за умов, коли основні раціональні мотиви вже зайняті або коли у випадку, коли товар володіє й раціональними перевагами, але емоційні можуть привести до більшої лояльності споживачів до продукції компанії. Іноді торговельній марці властиві тільки «ілюзорні» емоційні переваги, однак споживачі готові витратити гроші на даний товар;

ціннісний – акцент спільності цінностей, що стоять за образом товару, і значимих цінностей його споживачів: «Оболонь» – «Пиво твоєї Батьківщини»; «Рошен» – від краю до краю».

При цьому наголошуємо, що усі критерії мають бути узгоджені й збалансовані між собою. Так, усі сильні (і дорогі) бренди є уособленням визначених особистісних цінностей, причому досить чітко окреслених, у цьому криється запорука їх стабільності, затребуваності й прихильності споживачів, завдяки яким, власне, вони і стали найдорожчими активами компаній. Наприклад, Nike був і залишається символом досягнень, переваги і перемоги над своїми слабостями; Rolls-Royce – символом високого статусу та консервативності; Intel – символом інтелектуального розвитку; Benetton – символом протесту проти буржуазних цінностей суспільства; Apple – символом індивідуальності; Fairy – неодмінним атрибутом хорошої господарки.

При прозиціюванні важливо вибрати види позиціювання (див. табл. 1, складено за матеріалами [1-5]), які залежать від домінуючого напрямку маркетингової діяльності – товарного, цінового, збутового, сервісного, рекламного). Також важливою особливістю позиціювання бренду є те, що компанії в процесі позиціювання надають бренду величезну матеріальну силу, щоб не лише впливати на свідомість або відчуття споживача, а й формувати повсякденне життя як окремих соціальних груп, так і суспільства в цілому.

Ми вибираємо стиль і живемо в дусі Coca-Cola, Cartier, Armani і т.п. Ідеальний приклад - мотоцикли Harley-Davidson, котрі за якістю гірше японських, але коштують майже в два рази дорожче. Шанувальники Harley-Davidson купують не якість і технічні характеристики, а стиль життя.

Отже, позиціювання бренду є запорукою успішності діяльності компанії. Для споживача позиціювання – це картинка про компанію, продукцію, яка викликана комбінаціями реальних характеристик (відчутні особливості товару, його ціна, канали розподілу, тип і рівень сервісу даного товару). Позиціювання формується на отримуваній вигоді. Ефективні позиції не тільки виражають чіткий

Таблиця 1

Види позиціонування бренду на ринку споживчих товарів

Вид позиціонування	Сутність
Позиціонування за особливостями товару	використовують, коли виводять на ринок якісно новий товар, що функціонально відрізняється від аналогів. Наприклад, сік «Улюблений сад», що є сумішшю двох різних соків, або триколірна зубна паста «Aquafresh»
Позиціонування за вигодою	засноване на пропозиції для споживачів специфічної користі й вигоди. Так, бренд «Нескафе» крім кави, що бадьорить ранком, пропонує своїм споживачам спілкування з рідними
Позиціонування за способом використання товару	Підкреслюється нестандартне використання традиційного товару. Наприклад, жувальна гумка «Orbit» позиціонується як кошти для захисту від карієсу.
Позиціонування за користувачами	За своєю суттю подібний до сегментування споживачів за географічними, соціально-демографічними або психографічними ознаками
Цінове позиціонування	Можна запропонувати споживачам звичний товар по нетрадиційно високій (або низкою) ціні. Так, вартість горілкового бренду «Absolut» кратно перевищує ціну звичайної горілки середньої якості.
Позиціонування за дистрибуцією	визначається обраними каналами поширення й просування товару. Приклад – реклама мережевої компанії «Avon».

імідж, але також пропонують споживачам явні причини (вигоди) покупки товарів саме у даної компанії.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Аакер Д. – М. : Издательский дом, 1991. – 299 с.
2. Нильсон Т. Конкурентный брендинг /Т. Нильсон – СПб.: Питер, 2003.–208 с.
3. Райс Э., Траут Дж. Позиционирование: битва за узнаваемость: Пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.
4. Моисеева Н. К. Брендинг в управлении маркетинговой активностью / [Моисеева Н. К., Рюмин М. Ю., Слушаенко М. В., Будник А. В.] ; под ред. проф. Н.К. Моисеевой. – М. :Омега-Л, 2003. – 410 с.
- 5.Будякова О.О. Концепція позиціонування брендів/ О.О. Будякова //Маркетинг в Україні. — 2005. — №2. — С.30-33.

Поскрипко Ю.А.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Корпоративні соціальні детермінанти кадрової безпеки підприємств

Розглянуто роль корпоративних соціальних детермінант у забезпеченні кадрової безпеки на прикладі малих та середніх фармацевтичних підприємств

Значну роль у забезпеченні кадрової безпеки як підсистеми економічної безпеки підприємств відіграють соціальні фактори, які певним чином пов'язані між собою та стан яких безпосередньо впливає на стан кадрової безпеки [3].

В цьому контексті важливо виділити наступні соціальні детермінанти: задоволеність, лояльність та залученість персоналу підприємств.

Під задоволеністю працівника підприємством розуміємо такий соціальний стан працівника, коли атрибути (характеристики) пов'язані із роботою, такі як компанія, змістовна частина роботи, кар'єрні перспективи, умови праці та компенсаційний пакет його повністю або переважно влаштовують. Тобто «задоволеність» це те, що робота дає працівникові.

Лояльність має різні види та визначення, але під істинною лояльністю до підприємства розуміємо таку соціальну якість працівника, коли співробітнику подобається компанія, керівництво, колектив, організаційна культура та корпоративні політики, навіть коли працівник з ними згоден не повною мірою. За методикою NPS (Net Promoter Score) під лояльністю розуміють позитивну відповідь на всього одне запитання: «Чи будете ви рекомендувати вашу компанію як потенційного роботодавця?» Лояльний співробітник

працюватиме в компанії тривалий час із задоволенням, буде рекомендувати компанію як потенційного роботодавця, буде нечутливим до більш високого рівню зарплат на аналогічних посадах або кращих умов праці в інших компаніях (тобто більш висока зарплата не буде драйвером переходу лояльного працівника в іншу компанію, як правило конкуруючу) [1].

Лояльність передусім спрямована на утримання в компанії провідних кадрів як основи її розвитку та кадрового і інтелектуального потенціалу [2]. Низька лояльність працівників в підсумку впливає на фінансові показники компанії, а отже на стан її економічної безпеки, оскільки співробітник, не лояльний (прихильний) до компанії, як правило, працює менш ефективно, ніж лояльний, при рівному ступені професійної компетентності [4].

Залученість – така соціальна якість працівника, коли він не просто задоволений чи лояльний до компанії, а відчуває себе частиною всієї компанії, працює не стільки на особистий, скільки на загальний успіх, відчуває бізнес компанії як свій власний, намагається працювати якомога краще («не за зарплату»). Залученість – це партіотизм по відношенню до своєї компанії. Тобто «залученість» це те, що працівник дає компанії, навіть якщо від нього це не вимагається (не визначено посадовою інструкцією або обов'язками).

Лояльність та залученість формують такий атрибут кадрової безпеки, як надійність персоналу, тобто такий соціальний стан працівника, коли він тривалий час може здійснювати професійну діяльність без зниження її якості та обсягу, незалежно від дії зовнішніх та внутрішніх чинників, в тому числі негативних та деструктивних, навіть в екстремальних ситуаціях. З точки зору кадрової безпеки, надійність обумовлює стійкість співробітників до корпоративних порушень та правопорушень та несприйняття таких порушень іншими співробітниками.

Дослідження управління персоналом аналізованої групи фармацевтичних підприємств свідчить, що на формування залученості працівників значний вплив має лояльність, яка безпосередньо пов'язана із задоволеністю працівника, а та у свою чергу – з мотиваційною складовою.

Лояльність, як і мотивація, має раціональну і емоційну складові: до першої відносяться оплата праці, кар'єрні перспективи, професійний розвиток, умови праці, соціальний пакет; до другої – інтерес, емоційна прихильність до керівництва компанії, комфортні відносини з колегами. Для кожного окремого працівника, у залежності від його індивідуальних потреб, рівня корпоративної ієрархії, ці параметри варіюються, але принцип залишається незмінним. Таким чином, щоб підвищити лояльність співробітника, важливо зрозуміти, у якій сфері він відчуває дискомфорт.

Таким чином, ключовим драйвером конвертації задоволеності в залученість є лояльність персоналу.

Важливим компонентом в процесі формування лояльності персоналу підприємства (окрім матеріального та нематеріального стимулювання) є забезпечення постійного зворотнього зв'язку між керівництвом та працівниками, що дозволяє оцінити рівень задоволеності персоналу роботою в компанії в динаміці, виявити існуючі диспропорції та слабкі сторони мотиваційного механізму підприємства як одного з основних чинників формування лояльності працівників.

Дослідження фармацевтичних підприємств засвідчило, що зокрема такої практики постійно дотримуються в ТОВ «В-фарм». Так, для виявлення сильних та слабких сторін існуючого мотиваційного механізму було здійснене опитування працівників, при цьому працівникам запропонували по-перше, оцінити важливість для себе окремих складових мотивації за 5-ти бальною шкалою Лайкерта, а потім дати оцінку кожній з них. Результати середніх оцінок наведено в табл.

Сильними сторонами мотиваційного механізму підприємства (фактори, які мають високу значимість і високу оцінку) виявилися рівень заробітної плати, задоволення від роботи та престижність підприємства.

Слабкими сторонами мотиваційного механізму (фактори, які мають високу важливість, але низьку оцінку) є недостатні можливості кар'єрного росту (більше перспектив горизонтального розвитку) та професійного розвитку (насамперед за рахунок недостатньої систе-

Таблиця

Оцінка складових мотиваційного механізму підприємства

Складові мотиваційного механізму	Важливість, балів	Оцінки, балів
1. Рівень заробітної плати	4,5	3,8
2. Умови праці	3,7	3,0
3. Можливість кар'єрного зростання	4,3	2,8
4. Можливість професійного розвитку	4,2	2,5
5. Престижність підприємства	3,5	3,3
6. Престижність займаної посади	3,5	3,5
7. Задоволення від роботи	4,5	3,2
8. Творчий характер праці	2,5	2,5

ми навчання) співробітників.

Таким чином, наведені фактори мотиваційного механізму в сукупності змінюють соціальні детермінанти працівників, зокрема рівень лояльності в динаміці, тим самим впливаючи на рівень його кадрової безпеки.

Список використаних джерел

1. Гриньова В.М., Грузіна І.А. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства: монографія / Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – 184 с.
2. Коломієць В.М. Розвиток конкурентоспроможності персоналу підприємств: монографія / Мелітопольський ін-т держ. та муніципального управління «Класичного приватного ун-ту». – Мелітополь : МІДМУ КПУ, 2008. – 172 с.
3. Криницьш О. Что такое кадровая безопасность компании? // Антикризисный менеджмент. – 2007. – № 2. – С. 23–27.
4. Чумарин И. Работа с персоналом в контексте общей безопасности компании // Менеджмент по персоналу. – 2005. – № 1. – С. 34–40.

Приходько М.Л.

студентка,

Коледж економіки, права та інформаційних технологій

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Сучасна економічна політика України: проблеми та стратегія розвитку

Розглянуто сучасні проблеми економічної політики України та розроблені пропозиції щодо стратегії її розвитку

У процесі трансформації політичної та економічної систем в Україні триває пошук ефективної моделі розвитку економіки. Очевидно, що нова економічна система не може бути «чистим» капіталізмом, який переважав усередині XIX ст. Тим більше що в розвинутих країнах домінують змішані суспільства. У них взаємодіють ринок як засіб підвищення ефективності економіки і система коригування ринку як засіб досягнення оптимально справедливого розподілу доходів через структуру соціального законодавства.

Економічна політика України на початку XXI ст. має своєю головною метою перехід до соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Проблемами та стратегіями розвитку економіки України займалися такі вчені, як М.І. Туган-Барановський, Ю.А. Комісарчук, В.М. Попович, З.С. Варналій. Однак, остаточно вирішити проблеми й знайти вихід їм не вдалось.

Метою дослідження є аналіз сучасної економічної політики України та розробка пропозицій щодо стратегії її розвитку.

Риси сучасного економічного становища України наступні:

- величезна заборгованість держави, окремих галузей і підприємств країнам близького і далекого зарубіжжя;
- відставання сектора економіки, який виробляє товари, від сектора економіки, який їх споживає;

- паливно-енергетична залежність від Росії;
- занадто сильний контроль економіки з боку українського уряду, що має ефект придушення того її сектора, що виробляє товар;
- криміналізація стосунків між державним апаратом і бізнесом, розподілення між кланами найприбутковіших секторів економіки України;
- Україна занадто відірвана від світової економіки.

Основними завданнями української держави в галузі економіки є: реформування енергетичного сектора; зміцнення інституційних структур національної економіки; стабільність національної валюти; створення умов для подолання кризи виробництва і для підвищення його конкурентоспроможності; розвиток аграрного сектора економіки, перетворення землі в товар і набуття нею реальної вартості; утвердження відкритого типу економіки, забезпечення прозорості економічних процесів; входження України у світовий економічний простір; захист вітчизняного товаровиробника шляхом створення фінансового, кредитного та податкового механізмів, які стимулюють виробництво; створення української економіки як самодостатньої системи; перехід відносин між суб'єктами господарювання з бартерних принципів на грошовий (товарно-грошовий); легалізація «тіньових» капіталів і виробництв, «тіньової» економіки і відносин; інтенсифікація процесів приватизації, особливо в аграрному секторі; посилення боротьби з економічною злочинністю, корупцією; переведення економіки у ліберальне русло.

Реалізація економічної політики в Україні передбачає використання таких методів впливу держави на економіку, як регулювання і планування економічних пропорцій; державні замовлення; цільові програми; політика доходів; вирівнювання економічних потенціалів і життєвих умов різних регіонів.

Модель економічного розвитку України передбачає поетапне здійснення цілеспрямованої, науково обґрунтованої програми виходу з кризи шляхом поєднання регулюючого впливу державних органів на економіку і запровадження ринкових відносин. Ключовим чинником у створенні економічної сфери, сприятливої для підприємницької діяльності, є держава, яка, не втручаючись у діяль-

ність приватних підприємств, управляє ринком і підтримує його, стримує негативні тенденції через відповідні юридичні важелі – програми оподаткування, монетарну політику. Держава покликана дбати про поєднання приватних і суспільних інтересів.

Здійснюючи стратегію виходу з економічної кризи, важливо брати до уваги, що перехід суспільства від тоталітарного устрою до демократичного не відбувається за кілька років. Економіка України потребує суттєвих структурних змін, а це неможливо без формування механізму відтворення цілісної національної економіки (за роки незалежності так і не вдалося його сформувати). Тому потрібні всебічно обґрунтована концепція економічних реформ, відповідні управлінські структури, професійно підготовлені кадри, які б досконало володіли механізмами перетворення сучасної економіки. У ситуації, коли першочерговим завданням є розв'язання проблем модернізації економіки і прискорення темпів розвитку країни, існує спокуса встановити авторитарний режим. Але застосування авторитарних методів управління матиме лише тимчасовий успіх. А формування соціально орієнтованої економіки неможливе без утвердження демократичної, соціальної, правової держави.

З огляду на реалії й особливості суспільного життя в Україні, становлення та розвиток її політичної системи характеризуватимуть такі параметри:

- подальший розвиток і вдосконалення політичних відносин шляхом відкриття максимального простору для самоуправління суспільства на всіх рівнях його соціально-політичної організації;
- побудова справді демократичної, соціальної, правової держави з ефективно діючим парламентом, професійним висококваліфікованим урядом, незалежними судовими органами;
- формування інститутів громадянського суспільства як співтовариства вільних людей і їх самодіяльних організацій, політичних партій, рухів, профспілок, кооперативів, асоціацій;
- розвиток політичної свідомості та політичної культури суспільства й особистості як на загальнодержавному, так і на побутовому рівні;
- забезпечення необхідних умов для вільного розвитку нації за-

галом і кожного етносу зокрема, формування та підвищення національної свідомості й самосвідомості, національної культури;

- удосконалення діяльності ЗМІ, підвищення їх ролі ,в регулюванні політичних відносин, управлінні суспільством, формуванні політичної свідомості та політичної культури суспільства і кожного громадянина;

- своєчасне самооновлення політичної системи з урахуванням внутрішнього та міжнародного становища України (постійна самоадаптація).

Гармонізація політичної системи українського суспільства разом з ефективними економічними перетвореннями покликані забезпечити політичну та економічну безпеку держави, високий життєвий рівень її громадян.

Список використаної літератури

1. Економічна та соціальна політика. Навчальний посібник / Тернопіль, 2004. – 236 с.
2. Ліпич Л.Г. Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України: матеріали Другої науково-практичної конференції молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів. Волинський національний університет імені Лесі Українки. / Л.Г Ліпич. –Л., 2009 – 375 с.

Пунь В.Т.

аспірант,

Національна академія СБ України

Функціонування митних органів як фактор впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності

У тезах доповіді розглядаються питання функціонування митних органів як фактору впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Автором визначені недоліки функціонування митних органів та запропоновано шляхи їх усунення, реалізація яких позитивно вплине на зовнішньоекономічну діяльність

Глобалізаційні процеси в світі, а також активне удосконалення транспортних сполучень, систем зв'язку, розвиток новітніх технологій мають безпосередній вплив на міжнародну торгівлю. Зокрема, це стосується ринків збуту продукції, а саме продажу виробленої продукції не лише державам, що межують із країною виробником, але й і іншим державам незалежно від їх географічного розташування. В зв'язку з цим, відбувається масштабне використання механізмів зовнішньоекономічної діяльності. Розвиток сучасної держави може забезпечуватись, в першу чергу, за рахунок провадження зовнішньоекономічної діяльності. Розвиток економіки держави та забезпечення формування дохідної частини бюджету безпосередньо залежать від зовнішньоекономічної діяльності. Тому слід зазначити, що зовнішньоекономічна діяльність має величезне значення для функціонування держави.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» *зовнішньоекономічною діяльністю* визначається діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між

ними, що має місце на території України, так і за її межами [1]. Виходячи з вказаного визначення, зовнішньоекономічна діяльність є діяльністю суб'єктів господарської діяльності як України так і іноземних держав. Тому доцільним є визначити, хто є суб'єктами господарювання. Отже, *суб'єкт господарювання* — юридична особа незалежно від організаційно-правової форми та форми власності чи фізична особа, яка займається діяльністю з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншою господарською діяльністю; будь-яка юридична або фізична особа, яка здійснює контроль над суб'єктами господарювання, група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими [2].

Виходячи зі ст.8 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» для забезпечення захисту економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій; заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності передбачено державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності [1]. Враховуючи вищевикладені функції, покладені на державне регулювання ЗЕД, здійснення ефективного вищезазначеного регулювання є гарантією ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Окрім цього слід зазначити, що згідно із ст.9 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» одним із органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є органи доходів та зборів. Після реформування Державної митної служби України, відповідно до Указу Президента України від 24.12.2012 р. №726/2012[3], вона була розформована, а її підрозділи увійшли в структуру Міністерства доходів та зборів України. Крім цього необхідно зазначити, що відповідно до наказу ДМС України від 20.04.2006 р. №307, митні органи це регіональні митниці, митниці, спеціалізовані митні установи та митні навчальні заклади [4].

Однак потрібно додати, що на сьогоднішній день існує ряд про-

блем, пов'язаних із забезпеченням здійснення суб'єктами господарювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, що стосується діяльності органів доходів та зборів в частині здійснення митного контролю. Важливість діяльності митниці пояснюється тим, що окрім контролюючих функцій вона виконує ще і фіскальні функції по наповненню державного бюджету шляхом отримання від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності митних платежів. Так, митниця відповідає за здійснення митного контролю всіх товарів, які ввозяться або вивозяться з держави, що має наслідком недопущення вчинення контрабанди, підтримання нормальної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств через недопущення на внутрішній ринок низької якості дешевих товарів. Поєднання двох функцій в одному органі має не лише позитивні сторони, але й великі корупційні ризики, зокрема, що стосується митниць, - це питання проведення митного огляду та переогляду товарів, транспортних засобів, визначення митної вартості, відповідно до якої обчислюються митні платежі, перевірка наявності заборон, обмежень (квот, ліцензій) до ввезення або вивезення товарів, перевірки наявності фактів здійснення державних контролів (екологічного, фітосанітарного, радіаційного) тощо.

Враховуючи вищезазначене та значну корумпованість працівників митниць (особливо на кордоні), здійснення ефективного митного контролю є неможливим, а отже не гарантує безперешкодного здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Для вирішення цієї проблеми необхідно удосконалити чинне законодавство в частині повноважень працівників Міністерства доходів та зборів України, на яких покладено функції по здійсненню митного контролю товарів та транспортних засобів, шляхом уточнення дискреційних повноважень, удосконалення порядку здійснення переоглядів товарів, механізмів визначення митної вартості, підстав для затримання проведення митного контролю транспортних засобів комерційного призначення, спрощення системи декларування товарів шляхом впровадження безперешкодного електронного декларування товарів задля уникнення контакту працівника митниці із представниками суб'єктів ЗЕД, зменшення кількості державних контролів та

різного роду обмежень(квот, ліцензій) тощо. На нашу думку, після вжиття вищезазначених заходів можливе покращення ситуації із протидією корупції на митниці, що буде мати наслідком покращення інвестиційного клімату держави, збільшення товарообороту, а отже і активізацію зовнішньоекономічної діяльності. Активізація зовнішньоекономічної діяльності та відсутність скарг з боку учасників ЗЕД на діяльність митниць свідчатиме про ефективність державного регулювання ЗЕД органами доходів та зборів. Таким чином, функціонування митних органів є одним із основних факторів впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12/print1386057247587941>.
2. Суб'єкт господарювання [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Суб%27єкт_господарської_діяльності
3. Указ Президента України від 24.12.2012 р. № 726/2012 «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/15236.html>
4. Наказ Державної митної служби України від 20.04.2006 р. №307 «Про затвердження Порядку побудови й модернізації комп'ютерних мереж у митних органах, спеціалізованих митних установах, організаціях та їх підрозділах» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0307342-06>.

Рисухін Д.В.

студент магістратури спеціальності

«Управління фінансово-економічною безпекою»,
ВНЗ Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: д.е.н., професор Алькема В.Г.

Аналіз загроз економічній безпеці підприємства

У роботі досліджені внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці українських автотранспортних підприємств. Висвітлені результати дослідження

Дослідженню питань економічної безпеки підприємств в Україні сприяла розбудова ринкових відносин. Значний вклад у розвиток еволюції поняття «економічна безпека підприємства» внесли Г. Андрошук, Л. Вороненко, С. Грунін, І. Давидов, В. Белов, В. Забродський, П. Крайнев, Д. Ковальов, Є. Олейніков, Т. Сухо руков, В. Тамбовцев та інші. Домінуючою на сьогодні є ресурсно-функціональна концепція щодо розуміння поняття економічної безпеки підприємства. В межах цього підходу досліджуються основні чинники, процеси, що мають вплив на стан безпеки підприємства, аналізується розподіл і використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, які відображають забезпечення економічної безпеки підприємства, розробляються заходи щодо забезпечення максимально високого рівня функціонування системи.

На першому етапі дослідження проводили детальний аналіз існуючої етимології поняття економічної безпеки підприємства. Це дозволило сформулювати наступні базові аксіоматичні положення:

- економічна безпека підприємства розглядається як його здатність ефективно використовувати ресурси та наявні ринкові мож-

ливості в умовах цілеспрямованого впливу як зовнішніх так і внутрішніх загроз;

- економічна безпека підприємства – це певний стан об'єкта безпеки;

- економічна безпека підприємства – це системне й складне утворення, яке побудоване на принципах стійкості, саморегуляції, цілісності, сумісності та гнучкості структурних елементів;

- економічна безпека підприємства – відсутність небезпек і загроз здатних суттєво вразити активи підприємства та обмежити його права і можливості;

- економічна безпека підприємства – вирішальна умова діяльності суб'єкта господарювання;

На наступному етапі досліджували комплекс загроз економічної безпеки автотранспортних підприємств. Для виявлення сучасного стану та особливостей організації системи економічної безпеки автотранспортних підприємств, які функціонують в Україні, проводили аналітичне дослідження. Збір даних про стан системи економічної безпеки здійснювали шляхом анкетування та співбесіди з менеджерами цих суб'єктів господарювання. Базовим гіпотетичним фактором дослідження був рівень управління менеджерів. Ступінь узгодженості думок менеджерів оцінювали з використанням коефіцієнта кореляції Пірсона. Рейтинг внутрішніх загроз системи економічної безпеки автотранспортного підприємства наведено на рисунку 1.

З метою оцінки впливу зовнішніх загроз респонденти виконали ранжування за характером впливу основних їх видів результати якого наведено на рисунку 2. Результати дослідження свідчать, що найбільш впливовими зовнішніми загрозами, на думку топ-менеджерів компаній, є: зменшення кількості потенційних споживачів продукції та послуг, погіршення стану національної економіки або окремих її галузей, а також зміна якості виробництва та обслуговування в результаті значного зростання витрат та залежність функціонування автотранспортного підприємства від політичної та соціально-економічної ситуації.

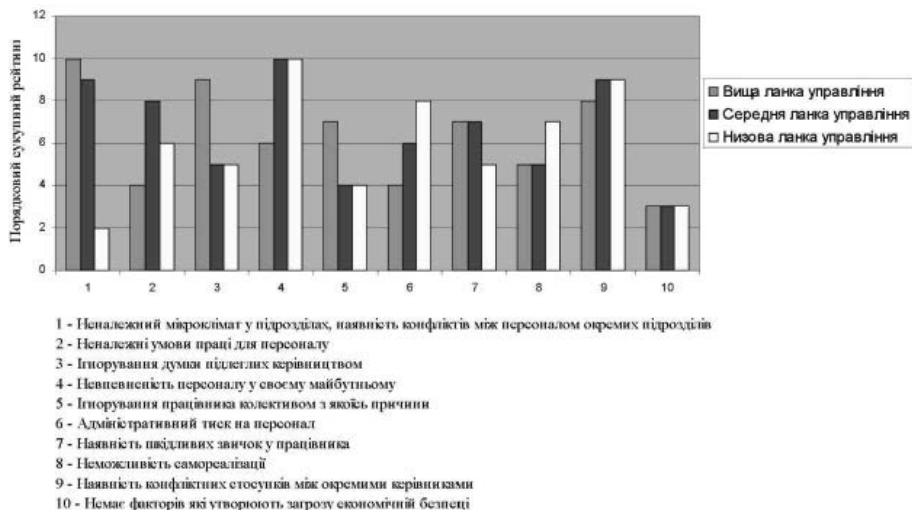


Рис. 1. Рейтинг внутрішніх загроз системи економічної безпеки автотранспортного підприємства

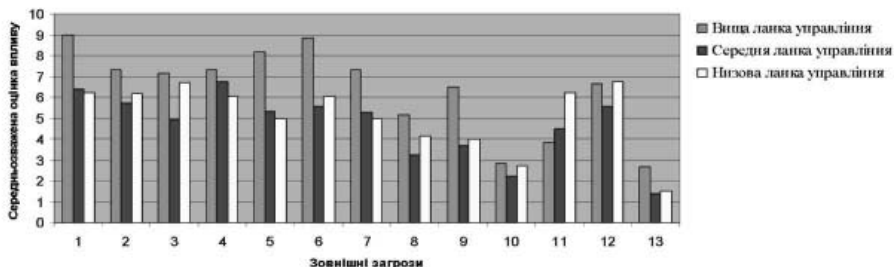


Рис. 2. Рейтинг думок менеджерів щодо зовнішніх загроз економічній безпеці автотранспортного підприємства

Основними зовнішніми загрозами, які впливають на діяльність автотранспортного підприємства на думку менеджерів є: зміна величини та характеру попиту на транспортні послуги в результаті

фінансової кризи, зменшення кількості потенційних споживачів продукції та послуг, недобросовісна конкуренція між суб'єктами господарювання.

Таким чином, загрозами економічній безпеці суб'єктів господарювання в секторі автомобільного транспорту є: втрати через значний рівень капітальних витрат, обумовлених високими процентними ставками; втрати, пов'язані з низькою оперативністю та забюрократизованістю дозвільних процедур; втрати на неофіційні митні платежі; втрати через низьку пропускну здатність українських митниць; втрати пов'язані з незадовільним станом автомагістралей та відсутністю необхідної сервісної інфраструктури, а також втрати пов'язані з порушенням безпеки перевезень.

Ромашко О.М.

доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Облік і визнання витрат як важливі складові економічної безпеки підприємства

Розглянуто основні проблеми обліку і визнання витрат як факторів впливу на цілеспрямоване формування оптимального рівня витрат та забезпечення економічної безпеки підприємства

На сьогодні більшість українських підприємств, що функціонують в нестабільному економічному середовищі є збитковими. Такі підприємства переживають глибокий спад виробництва та перебувають в критичному стані або на межі банкрутства. На їх розвиток також впливають сучасна фінансова та інвестиційна нестабільність. Сучасний розвиток виробничо-економічних відносин в Україні характеризується великою кількістю протиріч. В зв'язку з цим, виникає багато загроз забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання [3]. Однією із проблем, як економічної безпеки підприємства, так і в цілому держави є конкурентоспроможність.

Складні процеси реформування економіки і розвиток нових ринкових умов господарювання вимагають нових підходів до організації виробничо-господарської діяльності, принципів і методів управління виробництвом. Економічна свобода підприємства в сучасних умовах господарювання характеризується підвищеним господарським ризиком, який визначається нестабільністю попиту, цін, поведінки конкурентів, впливом випадкових чинників неекономічної природи на ефективність прийняття управлінських рішень, мінливістю ринкової кон'юнктури.

Стабільність і розвиток будь-якого суб'єкта господарювання в

умовах конкурентного ринку знаходиться у прямій залежності від ефективного управління його витратами.

Нові умови господарювання ставлять нові вимоги до управління витратами, як з боку держави, так і власників підприємства. Велику роль в управлінні витратами промислового підприємства відіграють дані бухгалтерського обліку про їх визнання та оцінку.

На сучасному етапі відбуваються суттєві зміни в механізмі функціонування підприємств, обумовлені економічними реформами, що проводяться в країні. Ці реформи також стосуються і системи бухгалтерського обліку, згідно з якими значно підвищуються вимоги до повноти і якості обліково-аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю суб'єктів господарювання. Облік повинен забезпечувати прозорість у формуванні фінансових результатів, основними складовими яких є доходи і витрати підприємства, які відображаються в облікових регістрах та фінансовій звітності згідно з прийнятою нормативно-правовою базою.

Діяльність будь-якого підприємства завжди пов'язана з певними витратами матеріальних, трудових, інформаційних, грошових та інших ресурсів на виготовлення, зберігання, транспортування, сортування, пакування, фасування та реалізацію товарів. Сукупність всіх цих витрат і складає поточні витрати підприємства [1].

Національним стандартом бухгалтерського обліку 16 «Витрати» визначено, що визнання витрат відбувається при зменшенні економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшенні зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [2]. У даному визначенні сутність витрат виражається не через їх економічну природу, а через наслідки операцій з активами та капіталом для фінансово-майнового стану підприємства.

В свою чергу, в бухгалтерському обліку витрати відображаються при дотриманні певних умов:

- а) зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства, крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками.
- б) визнання на підставі систематичного і раціонального розпо-

ділу економічних вигод, які забезпечує актив протягом декількох (наприклад, нарахування амортизації основних засобів, нематеріальних активів тощо).

в) негайне визнання, якщо економічні вигоди не відповідають критеріям активів підприємства (наприклад, уцінка товарів, створення резерву сумнівних боргів тощо).

г) можлива достовірна оцінка суми витрат. Дотримання цієї умови означає, що оцінка витрат відбувається на підставі положень національних стандартів[2].

З точки зору всього суспільного виробництва витрати виробництва поділяються на витрати суспільства і витрати його первинних ланок – підприємств. З позиції суспільного виробництва до витрат належать витрати, що відображені у вартості кінцевої продукції.

Витрати підприємства на виробництво являють собою важливий елемент відтворювального процесу первинної ланки і відтворюють у собі витрати підприємства на всі спожиті ресурси на виробництво продукції.

На рівні підприємства одночасно існує два підходи до визначення витрат виробництва: бухгалтерський та економічний. В економічних дослідженнях особливу цінність мають економічні витрати, а в господарській практиці – бухгалтерські витрати.

Доходи і витрати відображають в бухгалтерському обліку та включають до звіту про фінансові результати згідно з принципами відповідності та нарахування доходів і витрат.

Принцип відповідності передбачає, що обов'язковою супровідною умовою одержання доходу є здійснення підприємством витрат для його отримання. Цей принцип забезпечує визначення фінансового результату звітного періоду (доходу) одночасно з витратами, які здійснено для отримання цих доходів.

У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності витрати відображаються в момент їхнього виникнення незалежно від дати сплати грошових коштів.

Таким чином, дані бухгалтерського обліку про витрати підприємства забезпечують потребу в інформації про функціонування суб'єкта господарювання в умовах конкурентного середовища. Дані

бухгалтерського обліку використовуються при аналізі і проведенні контрольних заходів щодо оптимізації розміру витрат, що спрямовано на збереження власності, запобігання втратам і недолікам у господарській діяльності. А єдина інформаційна система дозволить здійснювати планування та управління останніми в межах системи економічної безпеки і відповідно буде регулюватися їх рівень задля механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський облік в Україні: навчальний посібник/ [мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львівська політехніка» ред. Р.Л. Хом`як. –7-е вид., доп. і перероб.]. – Львів: Інтелект-Захід, 2008. – 1224 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Мінфін]: Положення від 31.03.1999 р. № 87. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Управління фінансово-економічною безпекою: навчальний посібник. / [Кириченко О.А., Лаптев С.М., Пригунов П.Я., Захаров О.І. та ін] ; за ред. чл.-кор. АПН України, к.юр.н, д.іст.н, професора Сідака В.С. – К.:Дорадо-Друк, 2010. – 480 с.

Румик І.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Батіщева С.Ю.

студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Фінансовий ринок, його структура і особливості функціонування

Розглянуто структуру та особливості функціонування фінансового ринку та надані пропозиції щодо підвищення ефективності його розвитку

Фінансовий ринок України є досить важливим і суттєвим базисом для зростання і розвитку національної ринкової економіки. Фінансовий ринок є складовою фінансової системи держави, що виділяється організаційною формою прояву та інституційною специфікою. Становлення фінансового ринку в Україні супроводжується багатьма процесами, особливо розвитком фінансових послуг, що притаманні ринковій економіці. Отже, за умов світової інтеграції ринків фінансових послуг, важливим етапом розвитку кожної країни є створення потужного та конкурентоспроможного фінансового ринку. Однак в сучасних умовах, з урахуванням політичного стану України, процес створення стійкого і потужного фінансового ринку, досить не простий.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що проблематику створення та розвитку фінансового ринку та його складових елементів висвітлюють у своїх працях ряд провідних вчених, таких як В. Загорський, В. Колесник, Ю. Кравченко та інші. Так, за економічною сутністю фінансовий ринок представляє собою механізм розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів. Таку думку висвітлював у своїх роботах Василик О.Д. Інші автори визначають фінансовий ринок «як сферу економічних відносин» [1]. Деякі з них зводять поняття фінан-

сового ринку до ринку капіталів та фондового ринку [2]. Сідорова К.Т., Корнеєва І.Ю., Савельєва Є.Ю. розглядають фінансовий ринок як «ринок грошей, термінових, середньострокових і довгострокових кредитів і фондових цінностей (акцій, облігацій та інших видів цінностей)». По-перше, ринки капіталів є складовою фінансового ринку, а поняття фінансовий ринок являється набагато ширшим за своїм значенням. По-друге, фондовий ринок є одним із елементів фінансового ринку, а його представлення у наближенні до фінансового ринку, звужує поняття самого фінансового ринку [3].

Багато авторів роблять висновки, що сучасні концепції руху капіталів базуються на монетаристських підходах, однак автори не пояснюють механізм, що викликає ці процеси, а також інститути, що відповідають за регулювання цих процесів та національного фінансового ринку [4].

Однак, не зважаючи на велику кількість досліджень у сфері розвитку фінансового ринку, та його функціонування, виникає необхідність у дослідженні та відображенні певних аспектів його розвитку в Україні.

З'ясувати поняття «фінансовий ринок», можна у двох аспектах, у межах певної країни, у межах світу. Для сучасної ринкової економіки, фінансовий ринок являє собою своєрідний центр господарства. Досвід у сфері фінансування, та фінансового ринку, дає змогу переконатися у тому що функціональне призначення фінансового ринку полягає у трансформації грошових засобів у ресурси, що створюють ВВП, у результаті розподілу і перерозподілу якого утворюються фінансові чи грошові фонди, відбувається повернення грошей та формуються кошти, що мають безпосереднє призначення для здійснення інвестування. Щодо процесів, що відбуваються у середині держави, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів відбувається з рахунок коливання відсоткової процентної ставки, та ставки рефінансування, що являють собою основні важелі впливу на економіку.

Виходячи з цього можна дійти висновку що фінансовий ринок виступає головним чинником інтеграції економіки, її ефективного функціонування, а також фінансовий ринок акумулює грошові ресурси, для здійснення повторних циклів виробничих процесів.

Фінансові інститути відносяться до складу інституційної структури. Ці інститути спряють встановленню зв'язків між власниками фінансових ресурсів та емітентами фінансових активів. Наявність фінансових інститутів, що здійснюють трансформацію грошових потоків, дає змогу подолати суперечність між потребами суб'єктів господарювання та обмеженими фінансовими можливостями індивідуальних інвесторів, що зумовлюється часовим фактором та заощаджувальним потенціалом окремих власників капіталу. Слід також зазначити що в умовах погано розвинутого ринку цінних паперів, фінансові інститути становлять єдиний у своєму роді механізм, що може забезпечити ефективний перерозподіл фінансових ресурсів на користь суб'єктів господарювання [5].

На макрорівні, розподіл та перерозподіл ресурсів на фінансовому ринку відбувається через проведення грошово-кредитної та фіскальної політик. Коли робиться більший акцент на фіскальні елементи, зростає податковий тиск, що створює несприятливі умови розвитку економіки. Із збільшенням цього тиску, зменшуються ресурси що вкладаються у фінансові ринки. В такому випадку ресурси перетікають у іншу економічну систему, де створені відповідні фінансові умови. Так само і навпаки. Чим менший фіскальний тиск, тим більше альтернатив вкладання активів на фінансових ринках і тим більше інвестицій притікає в економічну систему.

Враховуючи те, що фінансовий ринок постійно змінюється та розвивається, в багатьох дослідницьких роботах вчених, його сегментацію наводять за ознаками. При структуризації ринку за ознаками, механізм перетікання з одного виду фінансового ресурсу в інший може бути ускладнений різними видами уточнень.

Розвиток фінансового ринку значною мірою відображає гнучкість фінансової системи та швидкість, з якою вона може пристосуватися до змін в економічному та політичному житті країни, а також до різноманітних процесів, що відбуваються за її межами. Розвинуті фінансові ринки посилюють фінансові потоки в економіці. Досконалий фінансовий ринок може точно відображати попит і пропозицію фінансових ресурсів.

Фінансовий ринок ефективно працює при виконанні наступних умов:

- низькі темпи інфляції у державі;
- успішний розвиток економіки;
- стабільна законодавча база;
- сприятливий політичний клімат.

Звісно, ці умови не завжди виконуються через ряд неконтрольованих факторів. Однак функціонування фінансового ринку неможливе без виконання жодної з цих умов. Нерегульованість окремих аспектів діяльності фінансових посередників, може призвести до порушення прав та інтересів суб'єктів ринку.

Таким чином, розвиток суспільного виробництва неможливий без ефективного розподілу капіталу в рамках економічної системи, який на сьогодні може забезпечити лише фінансовий ринок. Тому становлення і розвиток фінансового ринку має стати ключовим елементом сильного економічного середовища, який підтримуватиме корпоративні ініціативи, забезпечуватиме фінансування реального сектора економіки через залучення інвестицій, здійснення платежів та перерозподілу капіталів. Як каталізатор економічного зростання фінансовий ринок повинен істотно впливати на забезпечення суверенітету держави й реалізацію її національних інтересів в умовах глобалізаційних процесів.

Список використаних джерел

1. Рыжанская Л.Ю. Повышение роли финансового рынка в мобилизации и эффективном использовании инвестиционных ресурсов / Л.Ю. Рыжанская // Финансы и кредит. -2003. – №6 (96). – С. 19-34.
2. Бобров Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2007. -№ 4. – С. 88-94.
3. Базилевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В.Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 5-12.
4. Малютін О.К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 92-100.
5. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): [монографія] / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 314 с.
6. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підручник] / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.

Румик І.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Бенда О.В.

студентка,
Національна академія статистики, обліку та аудиту

Бондар І.О.

студентка,
Національна академія статистики, обліку та аудиту

Управління структурою джерел фінансування підприємства

*Розглянуто особливості управління структурою
джерел фінансування підприємства та надані
пропозиції щодо їх оптимізації*

Формування структури джерел фінансування являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу фінансових ресурсів підприємства, раціоналізації і оптимізації структури капіталу.

Способи управління структурою джерел фінансування підприємства досліджуються у працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків, серед яких: Р. Вестерфілд, Б. Джоржан, М. Міллер, Ф. Модільяні, С. Росе, Ю. Воробйов, О. Васюренко, Д. Опачанський, О. Єлець, Д. Волькович, Н. Хрущ, Н. Приходько та ін. Але деякі питання управління структурою капіталу й досі залишаються поза увагою дослідників.

Мета дослідження полягає в розробці рекомендацій щодо удосконалення структури джерел фінансування підприємства. Мета зумовила постановку та вирішення наступних завдань: визначити та охарактеризувати структуру джерел фінансування підприємства; запропонувати шляхи їх удосконалення.

Джерелами фінансування діяльності підприємства є власні і позикові кошти. Власні кошти підприємства формуються з початкових внесків засновників, накопиченого зносу основних виробничих фондів і прибутку.

До залучених коштів можуть належати внески членів трудового колективу, інших організацій і фізичних осіб. До позикових коштів – довгострокові і короткострокові позички банків, придбання основних засобів за рахунок лізингу, інвестиційний податковий кредит.

Основною метою управління структурою джерел фінансування підприємства є задоволення потреб у фінансових ресурсах для придбання необхідних активів та оптимізація структури капіталу з позицій забезпечення умов ефективного його використання.

Основними напрямками управління джерелами фінансування є: визначення пропорцій позикового і власного капіталу з метою збалансування рівнів ризику та прибутковості його використання на основі розрахунку показників фінансового левериджу; оптимізація структури капіталу на основі мінімізації його вартості; оптимізація структури капіталу по критерію максимізації рівня фінансової рентабельності.

Фінансовий леверидж – це потенційна можливість впливати на прибуток шляхом зміни обсягу та структури власного і позикового капіталу. Він виражає взаємозв'язок між прибутком і співвідношенням позикового і власного капіталу. Рівень фінансового левериджу визначається відношенням темпів приросту чистого прибутку до темпів приросту валового прибутку. Він показує у скільки разів темпи приросту чистого прибутку вище темпів приросту валового прибутку. Це перевищення досягається за допомогою плеча фінансового важеля. Змінюючи плече фінансового важеля, можна вплинути на прибуток і дохідність власного капіталу. Незначні зміни валового прибутку і рентабельності авансованого капіталу в умовах високого фінансового левериджу можуть призвести до значних змін чистого прибутку, що небезпечно при падінні обсягів виробництва. Зміна структури капіталу у бік збільшення частки позикового капіталу викликає зростання фінансового ризику, хоча при цьому і досягається вищий рівень прибутку.

Структура джерел фінансування підприємства залежить від багатьох факторів: від оподаткування доходів підприємства; темпів зростання реалізації товарної продукції та їхньої стабільності; структури активів підприємства; стану ринку капіталу; відсоткової політики комерційних банків; рівня управління фінансовими ресурсами підприємства, тощо.

Вона впливає на коефіцієнт рентабельності активів та власного капіталу (тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства), визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності (тобто рівень основних фінансових ризиків) та, в кінцевому рахунку, формує співвідношення доходності та ризику в процесі розвитку підприємства.

У цілому джерела коштів, що становлять капітал підприємства, мобілізований на фінансовому ринку та такий, що є зовнішнім джерелом фінансування, може бути поділений на три групи: акціонерний капітал, облігаційні позики, банківські кредити.

Оптимізація структури капіталу є однією з найскладніших процедур в управлінні формуванням капіталу. Вона втілює таке співвідношення використання власного і позикового капіталу, при якому забезпечується найбільш ефективний взаємозв'язок між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості і тим самим максимізується ринкова вартість підприємства.

Отже, ми пропонуємо визначити таке оптимальне співвідношення власного та запозиченого капіталу, при якому підприємство підвищує фінансову стійкість, забезпечує прийнятний рівень рентабельності й має максимізуючу вартість. Вирішення цього завдання у сукупності має призвести до підвищення інвестиційної привабливості підприємства, а отже й до збільшення можливостей залучення необхідного рівня фінансових ресурсів. А вирішення цього завдання досягається за допомогою: аналізу структури капіталу підприємства за попередні роки з погляду ефекту фінансового левериджу та за критерієм мінімізації фінансового ризику; розрахунку вартості підприємства за методом капіталізації доходів; визначення напрямків використання окремих груп пасивів у фінан-

суванні різних груп активів та визначення оптимальної структури капіталу підприємства.

Таким чином, наявність фінансових ресурсів у достатньому розмірі та їхнє ефективне використання визначають добрий фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність. У цьому зв'язку найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найдоцільніше їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Румик І.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Калініна О.О.

студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Удосконалення комплексної оцінки фінансового стану підприємства

*Розглянуто особливості комплексної оцінки
фінансового стану та надані пропозиції щодо її
використання на підприємствах*

Фінансовий стан визначає місце підприємства в економічному середовищі та наскільки ефективним і без ризиковим може бути його функціонування. Оцінка результатів діяльності підприємств є одним з основних елементів у системі управління і обґрунтування господарських рішень. Вона становить інтерес для інвесторів, кредиторів, постачальників матеріально-технічних ресурсів, тому в умовах ринкової економіки підприємствам необхідно мати бездоганну репутацію та стійкий фінансовий стан. У зв'язку з цим принципове значення має проведення комплексного фінансового аналізу.

Аналіз останніх досліджень показав, що питання оцінки фінансового стану підприємства присвячено безліч праць авторів різних країн. Засновниками розробки й розвитку цього питання вважають представників англо-американської школи (Р. Фоулк, Дж. Кеннон, Р. Сміт, Дж. Хорріган, фахівці фірми Дюпон і т.д.). У Росії останні дослідження з цих питань висвітлено у працях В.В. Ковальова, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфуліна й інших авторів, в Україні – у працях С.Ф. Покропівного, А.М. Поддєрьогіна, Т.Г. Бея та інших. При цьому використовуються різні підходи та методології оцінки

фінансового стану підприємства. Серед останніх вітчизняних досліджень і публікацій в сфері комплексного оцінювання фінансового стану можна виділити праці Захарченко В.О., Счасної С.І. [1], в яких охарактеризовано наявні методи оцінки фінансового стану підприємства, розкрито їх переваги та недоліки. Котляр М.Л. [2] визначив природу й сутність оцінки фінансової стійкості на базі аналітичних коефіцієнтів, обґрунтував вимоги до системи фінансових коефіцієнтів. Москаленко В.П. та Пластун О.Л. [3] розробили елементи методики комплексної оцінки фінансового стану для діагностики банкрутства, розробили систему нормативних значень фінансових коефіцієнтів з урахуванням вимог економіки України. Хотомлянський О.Л. та Знахуренко П.А. [4] запропонували методику оцінки одиничних фінансових показників, їх ваги та комплексного показника фінансового стану. Таким чином, методика комплексного аналізу фінансового стану підприємств є досить різноманітною. Значна кількість існуючих методик використовує сукупність фінансових коефіцієнтів, які потребують уточнення і забезпечення більшої наочності аналізу.

Мета дослідження полягає в уточненні сутності й економічного змісту поняття комплексного фінансового аналізу, визначення напрямків та основних показників комплексної оцінки фінансового стану підприємства, підвищенні наочності комплексної оцінки з позиції розробки шляхів покращення фінансового стану підприємства.

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання або, іншими словами, вона дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі. Оцінка майнового та фінансово-економічного стану підприємства створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських та фінансових рішень щодо проблемних питань купівлі-продажу бізнесу, напрямків виробничого розвитку, залучення чи здійснення інвестицій тощо. Вважається, що цей вид аналізу оптимально відповідає вимогам виконання таких завдань: залучення фінансових ресурсів; пошук високорентабельних проектів; оцінка надійності партнерів; оцінка

доцільності інвестування; оптимізація фінансової діяльності підприємства; комплексне фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання.

Основними етапами комплексної оцінки діяльності підприємства на підставі системи фінансових коефіцієнтів є:

- 1) формування системи оціночних показників;
- 2) оцінка одиничних показників діяльності підприємства;
- 3) синтез одиничних оцінок для отримання комплексної оцінки діяльності підприємства [4].

Важливою проблемою при проведенні комплексної оцінки фінансового стану є вибір системи коефіцієнтів, які б максимально точно відображали всі аспекти фінансово-економічної діяльності підприємства, тобто ефективність, прибутковість, захищеність, ділову активність тощо. В вітчизняній практиці деякі показники багато в чому дублюють один одного, тому для проведення фінансового аналізу варто з усього різноманіття аналітичних коефіцієнтів відібрати певний набір, який би комплексно оцінював фінансовий стан підприємства. Сформуємо перелік вимог, яким повинна відповідати система фінансових коефіцієнтів при комплексній оцінці фінансового стану підприємства:

1. Фінансові коефіцієнти повинні бути максимально інформативними і давати цілісну картину фінансового стану.
2. Для всіх коефіцієнтів повинні бути вказані нормативні або рекомендовані значення.
3. Фінансові коефіцієнти повинні розраховуватись лише за даними публічної бухгалтерської звітності підприємств.
4. Фінансові коефіцієнти повинні давати можливість проводити рейтингову оцінку як в просторі так і в часі. Напрямками дослідження, що комплексно характеризували б фінансовий стан визначено: 1) майновий стан; 2) платоспроможність підприємства; 3) рентабельність; 4) ділову активність; 5) фінансову стійкість.

Таким чином, використання пропонованої методики комплексної оцінки фінансового стану підприємства значно полегшить роботу фінансових аналітиків та зробить результати їхньої роботи більш об'єктивними та такими, що відповідають реальній ситуації. Ба-

гаторетиріальний підхід на основі комплексної оцінки діяльності підприємства дає змогу одержати не лише підсумкові відомості рівень його роботи, а й формувати напрями підвищення ефективності діяльності підприємства, покращення його фінансового стану.

Список використаних джерел

1. Захарченко В.О., Счасна С.І. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства / В.О. Захарченко, С.І. Счасна // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 137-144.
2. Котляр М.Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів / М.Л. Котляр // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 113-117.
3. Москаленко В.П., Пластун О.Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В.П. Москаленко, О.Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 180-191.
4. Хотомлянський О.Л., Знахуренко П.А. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / О.Л. Хотомлянський, П.А. Знахуренко // Фінанси України. – 2007. – №1. – С. 111-117.

I. Rumyk

Candidate of economic sciences,
Associate professor of department of finances and bank business,
«KROK» University

E. Milkovich

Student,
College of Economy, Law and Information Technology
«KROK» University

The impact of unemployment and inflation on economic development of a country

It is considered the impact of unemployment and inflation on economic development. The directions of its reducing are worked out in the economy

Answering questions like: why are some countries rich and others poor, why do countries grow, what are the sources of recession and booms, why is there unemployment and what determines its extent, what are the sources of inflation; is the main goal of many economists nowadays, because it would help to improve not only the economical situation of ones country but of the country itself. Some of the scientist and economists who tried to find ways to solve these problems are Robert H. Frank, Ben S. Bernanke, Scott Anthony, Stephen S. Slavin, Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Gregory N. Mankiw, David Romer, Ben J. Heijdra, Liudmyla Babiy, Paul A. Samuelson, T.R. Jain, V.K. Ohri, Roger A. Arnold and many others.

The goal of this paper is to analyze the impact of unemployment and inflation on economic development of a country, as well as to show their effect on Ukrainian economy and to propose some ways of solving them.

One of very important difficulties of economics development of a country is unemployment, because in order to understand how an economy is functioning, it is important to know how many jobs are being created or destructed, what percentage of the work force is actively working, and how many new people are claiming unemployment.

Unemployment can be generally broken down into several types that are related to different causes:

- Classical unemployment occurs when wages are too high for employers to be willing to hire more workers.

- Consistent with classical unemployment, frictional unemployment occurs when appropriate job vacancies exist for a worker, but the length of time needed to search for and find the job leads to a period of unemployment.

- Structural unemployment covers a variety of possible causes of unemployment including a mismatch between workers' skills and the skills required for open jobs.

Ukraine has been facing the problem of unemployment since the beginning of the market reform (1990s). In Ukraine, unemployed persons are individuals who are without a job and actively seeking to work and the unemployment rate can be defined as the number of people actively looking for a job as a percentage of the labor force. The number of unemployed people in Ukraine decreased to 427 thousand in August of 2012 from 438 thousand persons in July of 2012, according to a report released by the State Statistics Service of Ukraine. And the unemployment rate in Ukraine was last reported at 9.1 percent in the first quarter of 2012, according to the methodology of International Labor Organization.

Historically, from 1992 until 2012, Ukrainian unemployed inhabitants averaged 635.18 thousand persons reaching an all time high of 1234 thousand persons in April of 2000 and a record low of 10 thousand in January of 1992. It is also known that from 2003 until 2012, Ukraine unemployment rate averaged 8.49 % reaching an all time high of 10.30 % in March of 2009 and a record low of 6.50 % in September of 2008.

Another indicator that can make a huge impact on the economic development of a country is inflation. A general price increase across the

entire economy is called inflation. When prices decrease, there is deflation. Economists measure these changes in prices with price indexes. Inflation can occur when an economy becomes overheated and grows too quickly. Similarly, a declining economy can lead to deflation.

Changes in price level may be result of several factors. The quantity theory of money holds that changes in price level are directly related to changes in the money supply. Inflation's effects on an economy are various and can be simultaneously positive and negative. Inflation rate can increase or decrease gradually, rapidly, steeply, drastically, etc.

One of Ukraine's greatest headaches in recent years has been the high level of domestically produced inflation, and the total incapacity of fiscal and monetary policy to get to grips with this.

Historically, from 1995 until 2012, Ukraine Inflation Rate averaged 40.1 Percent reaching an all time high of 530.3 % in September of 1995 and a record low of -1.2 % in June of 2012. Inflation trended up since 2003. Like most other CIS countries, Ukraine experienced a sharp increase in the price level in the early years of the transition. Ukraine's inflation has increased markedly since the summer 2006, reflecting both underlying pressures and transitory shocks and it has twice reached the mid teens and in 2008 stood at 26% and has dipped as low as 6½ %. The main source of inflation was the increase of utility by 0.5%, rent (+3%), sewerage (+1.7%) and hot water (+1.3%). But the inflation rate in Ukraine was recorded at 0 percent in October of 2012.

Although, every problems has a solution or at least ways to control the impact of these to indicators that we mentioned. In order to solve inflation, the government can resort to various acts. The government can regulate the transfer of foreign currency reserves and it can impose restrictions in the transfer of foreign currency reserves outside of the country. In this way inflation will be lessened because the depletion and reduction of the foreign currency reserves will be prevented. Another act that the government can do to solve the problem of inflation is to lift certain import controls. By lifting import controls, a country is able to increase the supply of certain products and services since more foreign products will be able to enter the domestic market of a country. This will result to the balancing of supply and demand. An important component

of anti-inflation strategy is to organize public finances, especially deficit reduction with a view to its total elimination.

Anti-inflationary measures: coding income, control of wages and prices, regulation (decrease) of current demand, increasing taxes, reducing government spending. Some of the ways to decrease the unemployment rate are:

1) Increase inflation in order to reduce unemployment, by fooling workers into accepting job sat a lower rate than they would otherwise have done, due to the declining value of money. However, since the work of Milton Friedman, it is widely accepted that the Phillips curve (a historical inverse relationship between the rate of unemployment and the rate of inflation in an economy) is vertical in the long run: you cannot achieve a lowering of the unemployment rate in the long run, and attempts to do so will only cause inflation.

2) Monetary policy and fiscal policy can both be used to increase short-term growth in the economy, increasing the demand for labor and decreasing unemployment. The demand for labor in an economy is derived from the demand for goods and services. As such, if the demand for goods and services in the economy increases, the demand for labor will increase, increasing employment and wages.

3) Minimum wages and union activity keep them from falling, which means that to many people want to sell their labor at the going price but cannot. Supply-side policies can solve this by making the labor market more flexible. These include removing the minimum wage and reducing the power of unions, which act as a labor cartel. Other supply side policies include education to make workers more attractive to employers. Cutting taxes on businesses and reducing regulation, create jobs and reduce unemployment.

4) Shift tax burden to capital intensive firms and away from labor intensive firms. In theory this will make firms shift operations to a more politically desired balance between labor intensive and capital intensive production. The excess tax revenue from the jobs levy would finance labor intensive public projects. However, by raising the value of labor artificially above capital, this would discourage capital investment, the source of economic growth. With less growth, long-run employment would fall.

After examining the given information and more it can be conclude that Ukraine's economy is following a typical boom/bust scenario, and following several years of evident overheating characterized by ever more rampant inflation. Although, in October 2012 inflation was 0%, but it is not sure wither the decrease in inflation is very god or bad. Often this is a reason due to which the problems in economy in this sector don't stop after the plan is satisfied. Also, it is predicted that in the future there is going to be a gradual decrease in unemployment rate, which already started. What did government change in order to achieve this? Well, there are many solutions and ways to solve not only this, but other macroeconomic difficulties as well. It depends not only on economic resources that government is operating with, a huge roll plays the inhabitants of that state (human factor).

Everything in economy is connected one to another and depends on a variety of factors, like a famous Canadian economist John Kenneth Galbraith once said, «In economics, hope and faith coexist with great scientific pretension and also a deep desire for respectability.»

Literature

1. Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue / Macroeconomics: principles, problems and policies / Irwin McGraw-Hill, 2008. – 488 p.
2. Ukraine's Statistics Office / www.ukrstat.gov.ua
3. Roger A. Arnold/Macroeconomics, 10th edition / Joe Sabatino, USA, 2011. – 592 p.

Румик І.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Піголь Н.С.

студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Позабіржовий ринок цінних паперів: проблеми функціонування та перспективи розвитку

Розглянуто проблеми функціонування позабіржового ринку цінних паперів та надані пропозиції щодо підвищення ефективності його розвитку

Ринок цінних паперів обслуговує процес відтворення капіталу. Залежно від ролі, яку він відіграє у процесі відтворення, його поділяють на первинний і вторинний ринки. Існує дві основні форми вторинного ринку цінних паперів – біржовий та позабіржовий, який виник як альтернатива біржі. Об'єктивною причиною існування позабіржового ринку є той факт, що багато фірм-емітентів не можуть із-за різних причин потрапити на біржу, так як показники їх діяльності не відповідають вимогам реєстрації на біржі. В сучасних умовах в позабіржовому обігу перебуває переважна частина всіх цінних паперів. Це акції невеликих фірм традиційних галузей, акції великих нових компаній що працюють в новітніх галузях економіки та мають великі потенційні можливості перетворитися в майбутньому у величезні корпорації, цінні папери кредитних інститутів, облігації корпорацій, державні та муніципальні боргові цінні папери, нові випуски акцій та інше. Позабіржовий ринок можна поділити на дві частини: організаційно оформлений (торгівельні системи) та неорганізований («вуличний», дилерський). Значення

дилерського ринку не однакове для різних країн. Дилери, як правило, спеціалізуються на різних інструментах: одні торгують акціями, інші облигаціями корпорацій, ще інші – державними цінними паперами, купуючи певну кількість відповідних цінних паперів як запас, котрий потім розпродують, виходячи з ринкової кон'юнктури. Ціни на вуличному ринку встановлюються в ході переговорів між продавцем і покупцем, посередником виступає дилер.

В Україні ринок цінних паперів перебуває на стадії становлення. За умов масового акціонування державних підприємств, створення нових акціонерних структур, які гостро потребують інвестицій, постійних позик коштів державою, первинний ринок слугує провідним сегментом ринку цінних паперів.

Проблематика позабіржового ринку цінних розглядається багатьма авторами та спеціалістами. Наприклад, Буренин А.Н. [1] досліджував ринок фінансових інструментів, Губський Б.В. [2] інвестиційні процеси в глобальному середовищі, а також Денисенко М.П., Загорський В.С. та інші.

Метою дослідження є розробка комплексу заходів, що допоможуть розв'язати проблеми розвитку позабіржового ринку, на основі проведення аналізу чинників, що впливають на цей ринок.

Розвиток позабіржового ринку полягає в тому, що він:

- збільшує обсяг інвестицій, оскільки завдяки своїй розгалуженості, масовості та оперативності наближає фондовий ринок до дрібного інвестора;

- оперативно знаходить для інвесторів найвигідніші об'єкти вкладання капіталу;

- сприяє розвитку фондового ринку на рівні регіонів (областей, районів, міст), виявляючись корисним економічним інструментом для місцевих органів влади;

- створює передумови для прискорення розвитку інфраструктури фондового ринку в країні, зокрема для створення електронних інформаційних каналів і мереж, що забезпечують відкритість процесу випуску й обігу цінних паперів та обґрунтованість рішень, що приймаються, щодо їх продажу й купівлі;

- є сприятливим середовищем розвитку послуг для учасників

фондового ринку: інвестиційного консультування, управління портфелями цінних паперів, інших видів діяльності фондових бірж;

- змушує фондові біржі постійно вдосконалювати якість своєї роботи, щоб вистояти в конкурентній боротьбі з позабіржовим ринком.

Фондовий ринок України знаходиться у стадії становлення. Поки що недостатнім є рівень організаційної оформленості біржового і позабіржового ринку цінних паперів, законодавчо не врегульовано створення і функціонування окремих інститутів фондового ринку. Темпи формування ринку цінних паперів відстають від темпів проведення приватизації. Не розроблені і не працюють механізми захисту інвесторів, що гальмує залучення інвестицій в економіку України. Перешкодою для розвитку фондового ринку є відсутність у більшості вітчизняних торговців цінними паперами достатніх власних коштів для роботи на первинному і, особливо, на вторинному ринку цінних паперів.

В таких умовах недостатнього розвитку та правової неврегульованості фондового ринку України спостерігається тенденція відтоку значних пакетів акцій інвестиційно привабливих об'єктів до іноземних інвесторів.

Для того, щоб фондовий ринок сприяв розвитку економіки, забезпечував необхідні умови для інвестицій, його функціонування повинно базуватися на таких принципах:

- соціальної справедливості, як забезпечення створення рівних можливостей та спрощення умов доступу на ринок фінансових ресурсів, недопущення дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку цінних паперів;

- надійності захисту інвесторів, як створення соціально політичних, економічних, правових умов для реалізації інтересів суб'єктів фондового ринку та забезпечення захисту їх майнових прав;

- регульованості, як створення гнучкої і ефективної системи регулювання фондового ринку;

- ефективності, як максимальної реалізації потенційних можливостей фондового ринку з мобілізації та розміщенню фінансових ресурсів у перспективні сфери та галузі економіки, що сприятиме її розвитку та задоволенню потреб населення;

- правової упорядкованості, як створення необхідної правової інфраструктури для забезпечення функціонування фондового ринку, яка буде чітко регламентувати діяльність його суб'єктів;

- прозорості, відкритості, як забезпечення надання інвесторам повної інформації, що стосується умов випуску та обігу цінних паперів, гласності фінансово-господарської діяльності емітентів, недопущення виявів дискримінації суб'єктів фондового ринку;

- конкурентності, як забезпечення свободи підприємницької діяльності для інвесторів, емітентів, ринкових посередників, створення умов для змагання за вигідне розміщення вільних фінансових ресурсів, встановлення немонопольних цін на послуги посередників, контроль за дотриманням правил добросовісної конкуренції.

Отже, заходи, що спрямовуються на розширення фондового ринку вимагають забезпечення ряду важливих умов по формуванню відповідного ринкового середовища. Іншими словами, для того, щоб запустити механізм фондової біржі необхідно заздалегідь: поперше, прикласти зусилля для створення мережі майбутньої клієнтури і, передусім, акціонерів, тобто вирішити питання про те, з ким працювати і як сформуванню необхідний для старту біржі об'єм цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Буренин А.Н. Рынки производных финансовых инструментов. / А.Н. Буренин. – М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. / Б.В. Губський – К.: Наук, думка, 1998.
3. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності: Підручник. / М.П. Денисенко. – К.: Алерта, 2003.
4. Загорський В.С. Ринок цінних паперів. / В.С. Загорський. – Львів, 2005.
5. Иванов В.М. Финансовый рынок. / В.М. Иванов. – К.: МАУП, 2009.
6. Инвестиционно-финансовый портфель (Книга инвестиционного менеджера. Книга финансового посредника) / Отв. ред. Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин. – М., 2009.

Руснак Л.Р.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Вплив фінансового шахрайства на економічну безпеку підприємництва

У ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. Таке середовище змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища.

Найважливішими факторами, що впливають на економічну безпеку підприємства, є ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону, держави. Насамперед, економічна-безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку. Наявність багаторівневої концепції економічної безпеки господарюючих суб'єктів усіх рівнів дає можливість забезпечити передбачуваність зовнішніх загроз підприємствам.

На думку Козаченка А.В. економічна безпека підприємства – це такий стан господарського суб'єкта, при якому він, при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів, добивається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих небезпек і загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику [2].

Економічній безпеці підприємства властивий подвійний характер: з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціо-

нування, з іншого — є частиною (елементом) економічної безпеки системи вищого рівня і суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном, державою. В перехідні періоди розвитку економіки домінуючими є дослідження макроекономічних аспектів економічної безпеки.

Здійснення економічних злочинів легальними суб'єктами бізнесу є самим коротким, але протиправним і соціально неприйнятним шляхом досягнення мети будь-якої економічної або трудової діяльності, що полягають у максимізації чистого прибутку або особистого доходу. Шахрайство виступає тут однією з найбільш типових форм такої протиправної економічної діяльності. При цьому з позицій національної економічної безпеки найбільше небезпечне шахрайство, оскільки саме воно найбільше глибоко вражає економічні відносини й систему економічного управління, знищуючи вільну конкуренцію й еквівалентний обмін, і наносячи колосальний матеріальний збиток суспільству й державі.

Разом з тим, враховуючи особливості сучасних ринкових відносин та небезпечність окремих видів загроз, економічна безпека значну частину своїх заходів має спрямувати на протидію недобросовісній та злочинній поведінці осіб як безпосередньо в середовищі суб'єкта підприємництва, так і серед його клієнтів, партнерів, контрагентів, а також втягуванню суб'єкта підприємництва в незаконну фінансову діяльність. Беручи до уваги перспективи розвитку економічної ситуації в країні система економічної безпеки вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності має бути готовою до захисту їх інтересів в умовах формування та дії глобалізаційних викликів [1].

У період трансформації тільки розгляд шахрайства як виду девіантної економічної поведінки на стику наук економіки, юридичної науки, кримінології, соціології й психології дозволить адекватно зрозуміти, чому ж ця поведінка є на сучасному етапі, який характеризуються найсильнішою за останній час соціокультурною кризою у всіх сферах політичного й економічного життя. Тому для того, щоб підтримувати в суспільстві соціальну й економічну рівновагу, забезпечувати економічну безпеку країни, державі і його інститу-

там необхідно докладати чималих зусиль по мінімізації шахрайства в підприємницькій діяльності.

Шахрайство також є соціальним явищем, воно є формою економічної поведінки людей, груп, а також об'єктом соціальної уваги, і тому досліджується економічною соціологією. Вивчення соціально-економічної природи шахрайства є першорядним завданням, особливо в сучасних економічних умовах. Без чіткого знання природи шахрайства не можна зрозуміти його сутність, а, отже, ефективно боротися із цим видом девіантної поведінки в сфері економіки й підтримувати економічну безпеку країни.

Основною особливістю шахрайства є те, що в основу заволодіння чужим майном чи правом на майно зловмисник покладає обман і зловживання довірою, в результаті чого власник добровільно передає належне йому майно чи уступає право на нього. Однією з мотиваційних засад шахрайства особливо в підприємництві, є загальний інтерес до вигоди [1].

Особливого економічно деструктивного значення в сучасній Україні набули різні види шахрайства в сегментах перерозподілу власності – у сферах приватизації державних і муніципальних підприємств, акціонування, оренди, і т.п. При цьому після закінчення масової приватизації найнебезпечнішими стали численні факти перерозподілу вже приватизованих підприємств – рейдерські захоплення й присвоєння чужого майна тут досягли великих розмірів, що загрожують економічній безпеці України. Шахраї, використовуючи недосконалість законів піддавали насильницькому банкрутству сотні й тисячі економічно ефективних українських підприємств. Сьогодні так звані корпоративні захоплення, поглинання, рейдерство стали однією з найпоширеніших і небезпечних форм шахрайства у сфері підприємництва, які підривають стабільність відносин приватної власності й віру самих бізнесменів у чесність встановлених на ринку правил гри. Це скорочує інвестиції в економіку, робить непередбачуваним ведення бізнесу. Усе це загрожує економічній безпеці України й вимагає серйозних заходів протидії [3].

Отже можна сказати, що головним критерієм оцінки економічної безпеки підприємства буде стабільність економічного розвитку

підприємства згідно з його планами і завданнями. Слід відзначити ще й той факт, що принципово важливою умовою для ефективного функціонування комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства є активна участь у заходах захисту підприємства та всього його колективу. Саме організація тісної взаємодії між підрозділом безпеки та іншими підрозділами підприємства є важливою передумовою для ефективної протидії як внутрішнім, так і зовнішнім загрозам, зокрема фінансовому шахрайству.

Список використаних джерел

1. Зубок М.І., Рубцов В.С., Яременко С.М., Гусаров В.Г. та ін. Економічна безпека суб'єктів підприємництва: навчальний посібник. – К.: Міжнародний фонд соціальної адаптації, 2012. – 226 с.
2. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
3. Чернявський С.С. Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування : [монографія] / Чернявський С.С. – К., 2010. – 624 с.

Рябініна М.В.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Ринок банківських послуг України

Аналізуються особливості ринку банківських послуг та пропонуються шляхи вдосконалення їх надання в Україні

Усе більшої популярності набувають банківські послуги серед фізичних осіб, а серед юридичних вони вже давно набули сталого стану і тепер будь-яка підприємницька діяльність не можлива без їхньої участі. В зв'язку з таким попитом, спектр банківських послуг розширюється, що тягне за собою підвищення рівня конкурентоспроможності, це звісно приводить до створення і вдосконалення нових банківських продуктів. Банківський продукт, як основа банківської послуги, може відігравати ключове значення для соціально-економічного розвитку регіону. Для побудови взаємовигідних відносин з цільовою аудиторією кожен банк пропонує ряд послуг та продуктів, які принесуть користь клієнту і безпосередньо самому банку.

У цілому фінансовий сектор розвивається досить динамічно. Разом з тим слід зазначити, що його рівень відповідає зростаючим потребам національної економіки, але суттєво відстає від середньоєвропейських параметрів. Попри досить високу динаміку свого формування, фінансовий ринок України «на порозі» ефективного механізму реалізації інвестиційних програм держави, суб'єктів підприємницької діяльності та домашніх господарств.

Тому особливої актуальності набуває дослідження функціонування ринку банківських послуг, як однієї з найдинамічніших складових глобальної фінансової системи та головного фінансового посередника, що задовольняє потреби реального сектору економіки й населення у фінансових ресурсах.

Присвятили свій час вивченню проблеми розвитку ринку банківських послуг такі відомі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як О. Васюренко, В. Вітлінський, Д. Гладких, Ю. Головін, О. Дзюблюк, Ю. Заруба, Б. Івасів, О. Лаврушин, І. Лютий, Ю. Масленченков, В. Міщенко, А. Мороз, О. Олійник, П. Роуз, М. Савлук, В. Уоскін, Е. Уткін та ін. Водночас подальших досліджень вимагають питання фінансової стабілізації та конкурентоспроможності банківської системи загалом з огляду на сучасні тенденції еволюції світової економіки.

Головною метою розвитку ринку банківських послуг, в першу чергу – якість, користь та прибутковість від тієї чи іншої послуги або продукту, який надає банк, і по – друге, це звісно швидкодоступність, бо на сьогоднішній день клієнтська база вимагає сучасних дій та впроваджень.

Функціонування ринку банківських послуг має певні особливості, найважливішими серед яких, на думку науковців, є такі:

- 1) регулювання і регламентація відносин на ринку нормами міжнародного права і внутрішнім законодавством;
- 2) тісне поєднання державного і ринкового регулювання з метою підтримки його стабільності;
- 3) прозорість інформації про стан ринку та його учасників;
- 4) необмежена кількість учасників ринку;
- 5) широкий асортимент і диверсифікація банківських продуктів;
- 6) функціонування ринку лише у грошовій формі та існування прямої залежності його еволюції від розвитку ринків, які він обслуговує [1; 2].

Банківські продукти українських банків мають певну специфіку та односторонність їх побудови, тобто при формуванні ринку пропозиції банківських послуг, майже усі банки діють на основі своїх банківських концепцій, які спрямовані задовольнити лише потреби банку як комерційної установи.

Таким чином, маємо наявний ринок різноманітних банківських продуктів, які або надто заплутані для пересічного клієнта, або очевидно не дуже вигідні для нього. При детальному розгляді даної проблематики спостерігається одностороннє висвітлення інтересів

банку, що в принципі не дивно, але на стільки відкрито, що начебто лише банк надає послугу і зовсім не поважає вибір клієнта за те, що той віддав перевагу саме цій установі.

Коли відбувається зустріч інтересів банку та його клієнтів починає проявлятися проблема ототожнення банківської концепції розвитку та концепції виводу банківських продуктів на ринок, що безумовно відрізняться. Тобто ми нашттовхуємося на «підводні камені», так званих, банківських послуг. Так що ж ми отримуємо в результаті? В результаті ми вирішуємо свої фінансові питання, а банк отримує за рахунок нас, певну винагороду, про яку ми знаємо не все. Можливо це і на краще, але все таки хотілось би більш відкритих стосунків з фінансовими установами. Скоріш за все, такий розвиток подій призвів би до того, що юридичні, а частіше фізичні особи, почали б довіряти банку і іншим фінансовим організаціям.

Банківський продукт може служити засобом подолання кризових явищ в економіці з виходом на новий, вищий рівень соціальної свідомості. Оскільки соціальна свідомість більшості громадян нашої країни формувалася за часи колишнього радянського союзу або в умовах початкового етапу перехідної економіки, коли усюди соціально-економічний хаос та плутанина, і безумовно відсутні чіткі правила існування, регулювання та функціонування ринкової економіки, то банківській системі відведена роль тієї ланки економічної системи, що формуватиме нову свідомість громадян постсоціалістичного простору, шляхом запровадження адекватних банківських продуктів та проведення активної інформаційної політики.

Прикладом може слугувати такий банківський продукт як «ануїтет ний депозит», коли банк пропонує споживачу очевидно вигідну по ринку процентну ставку, яка буде підтримуватися на високому рівні за умови постійного поповнення депозитного рахунку через рівні проміжки часу на мінімально визначену суму, а у разі прострочення регулярного платежу процентна ставка знижуватиметься за кожне прострочення до ринково низького або навіть ринково неадекватного рівня.

Даний банківський продукт по-перше задовольняє цілі споживача у накопиченні необхідної суми за певний термін, стимулює спо-

живача до своєчасних нормованих виплат, нормалізує певну частину банківського потоку платежів та рівномірно збільшує оборотні кошти банку.

При концептуальній розробці банківського продукту в Україні, банку необхідно прагнути до формування «потужного» попиту на свої нові продукти, який має призвести до їхньої незамінності, але при цьому варто враховувати наявність високоризикових, збиткових або малоєфективних замінників. На сучасному етапі розвитку банківської системи необхідне запровадження таких банківських продуктів, які не лише задовольняють потреби банківської установи, але й досягають цілей клієнтів.

При цьому у структурі банківських установ має з'явитися науковий відділ соціально-економічних досліджень потенційних регіонів розвитку, який буде вивчати не лише соціально-економічні показники розвитку, а й когнітивні особливості поведінки потенційних клієнтів, оцінюючи на скільки точно, вчасно та правильно вони здатні користуватися запропонованими банківськими продуктами, тим самим доповнюючи результати роботи аналітичних відділів банку та допомагатиме Раді директорів у прийнятті стратегічних рішень розвитку. Але для цього необхідна реорганізація з метою перебудови існуючої корпоративної структури, що на практиці є дуже складним завданням.

Список використаних джерел

1. Сизоненко В.О. Особливості сучасного розвитку ринку банківських послуг / В.О. Сизоненко, С.А. Циганов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми: ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», 2009. – Вип.24. – С. 41-52.
2. Ткачук В.О. Маркетинг у банку: [навч. посіб.] / В.О. Ткачук. – Тернопіль: «Синтез-Поліграф», 2006. – 225 с.

Сапелкіна І.О.

студентка,

Коледж економіки, права та інформаційних технологій

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Розвиток іпотечного кредитування в Україні

Розглянуто сучасний стан іпотечного кредитування та запропоновано шляхи вдосконалення його розвитку в Україні

В умовах сучасної ринкової економіки роль іпотечного кредитування посідає дедалі важливішу роль в розвитку економіки України. Іпотечний кредит посідає особливе місце в розвитку ринку нерухомості. Адже житлова проблема в Україні, що загострилася в умовах переходу до ринкової економіки, викликала потребу в нових наукових підходах до її вирішення. Важливою зміною державної житлової політики стала орієнтація на розвиток іпотечного кредитування. Тим самим державна житлова політика набула більшої соціальної бази, оскільки завдяки іпотеці, поліпшення житлових умов стане можливим для широких верств населення і насамперед середнього класу.

Окремим аспектом складної і багатопланової проблеми іпотечного кредитування присвячено праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених економістів та фінансистів. Приділяють значну увагу іпотечному кредитуванню такі вітчизняні дослідники, як Дорофєєва О.В., Євтух А.Т., Кіреєва О.І. [1-3] та ін.

Метою даної роботи є аналіз проблемних питань іпотечного кредитування в Україні та визначення шляхів їх вирішення.

Іпотечне кредитування є одним з перспективних напрямків розвитку банківського кредитування, оскільки іпотека є найважливішим інструментом, що підсилює забезпечення кредиту. Особливе

значення цей момент має для нашої країни, економіка якої, як відомо, відрізняється високим ступенем ризику та невизначеності. Забезпечені ж кредити, в порівнянні з бланковими, є більш безпечними для банків, оскільки за їхнього неповернення банк реалізує заставу і повертає свої кошти.

Проаналізувавши динаміку розмірів портфелю іпотечних кредитів банків України, можна стверджувати, що в Україні відбувається спад у сфері кредитування іпотеки. Так станом на 01.10.2011 р. розмір іпотечного портфелю становив 82,439 млн. грн., а станом на 01.10.2012 складав 67,1 млн. грн. Це пояснюється тим, що вартість іпотечного кредиту не завжди є доступною для широких верств населення.

Що стосується ставок за іпотечними кредитами, то в 2011 році мінімальна і максимальна ставки становили відповідно 14,5% та 28%. Порівнюючи з 2012 роком можна спостерігати спадну тенденцію ставок за іпотечними кредитами, що становлять 12,95% та 24%. Це означає, що іпотечний кредит стає більш доступнішим для населення. Завищення вартості кредитів, що надаються, значною мірою зумовлюється:

- високою ціною залучених ресурсів;
- зростанням інфляції і зниженням ринкової вартості застави;
- несвоєчасним виконання кредитних зобов'язань;
- ризиками, пов'язаними із правовими і судовими складнощами при відчуженні житла – предмета застави.

З огляду на максимальний термін кредитування, то 2012 рік став більш сприятливіший для населення, адже строки кредитування порівняно з 2011 роком зросли від 10-20 років до 20-30 років. Це пояснюється розвитком іпотечного кредитування та розвитком ринку нерухомості .

На основі цього можна зробити висновок, що з кожним роком іпотечний кредит стає все більш доступнішим для широких верств населення, з'являється дедалі більше банків зайнятих цим видом кредитування, розвивається банківська система та ринок нерухомості .

Пріоритетним для розвитку іпотечного кредитування в Украї-

ні можна виділити наступні заходи, яких потрібно дотримуватись українським банкам у своїй діяльності. Це насамперед:

1) Здійснення заходів, які б відновили довіру населення до банків та ринку житла та формування попиту у цій сфері. Це дасть змогу розширити обсяги іпотечних кредитів та збільшити обсяги доходів банківських установ.

2) Зниження відсоткових ставок за кредитами, даний захід сприятиме, додатковому залученню нових клієнтів.

3) Створення надійної системи залучення вільних фінансових ресурсів та пошуку інвесторів, які дадуть поштовх у прискоренні розвитку ринку нерухомості.

4) Максимальне спрощення процедури видачі кредитів, що дасть змогу економити час на збір необхідних документів.

Отже, важливим напрямком роботи у сфері іпотечного кредитування є реалізації державної програми будівництва доступного житла. З цією метою необхідно розвивати механізми фінансування або рефінансування банків-партнерів. Для реалізації цього напрямку необхідна, крім державної підтримки, активізація роботи банків на іпотечному ринку [1].

Таким чином, іпотечне кредитування має велике значення безпосередньо для функціонування, підвищення стабільності та ефективності банківської системи країни та розвитку ринку нерухомості. Його дослідження на сьогоднішній день є досить актуальним.

Список використаних джерел

1. Андрушків Т. Криза іпотечного кредитування в Україні та шляхи її подолання. // Т. Андрушків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Un_msm/2011_16/Ukrainska_nauka_16/01andrushkiv.pdf

2. Державна іпотечна установа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ipoteka.gov.ua

3. Кіреєва О.І. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні / За ред. О.І. Кіреєвої // Інформаційно-аналітичний матеріал, Центр наукових досліджень НБУ, 2010. – 104 с.

Семенченко О.М.

студент магистратуры,

ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»

Дистанционная работа как объект маркетинга персонала в условиях экономической нестабильности

В работе рассмотрен вопрос использования дистанционных работников в комплексе маркетинга персонала и сделан вывод об их актуальности

Важнейшим ресурсом развития и процветания организаций является рабочий персонал, поэтому успешное функционирование предприятий напрямую зависит от подбора персонала и повышения уровня квалификации. С целью планирования потребности в кадрах и их эффективном использовании осуществляется маркетинг персонала. Маркетинг персонала является необходимым условием для роста кадрового потенциала и укрепления позиций на рынке.

Маркетинг персонала — вид управленческой деятельности, направленный на долговременное обеспечение организации человеческими ресурсами. С одной стороны, маркетинг персонала, можно рассматривать как философию организации и стратегию управления человеческими ресурсами компании, а с другой стороны, маркетинг персонала – это одна из функций кадровой службы организации.

Одним из доступных и эффективных способов решения проблемы кадров как с позиции квалификации, так и затрат на персонал является использование дистанционных сотрудников.

Маркетинг персонала для дистанционной работы в ближайшее время может стать эффективным способом решения многих про-

блем, которые встали или встанут перед субъектами хозяйственной деятельности в условиях экономической нестабильности.

В подходе к маркетингу персонала следует различать, термины и задачи применяемы для работников «на дому», правильно их характеризовать как дистанционные работники – это новая категория работников в мировом трудовом праве.

Дистанционный сотрудник предприятия – точно такой же сотрудник, как и все остальные. Просто он не «ходит на работу». У него нет конкретного заказа, у него есть должностные обязанности. Поэтому интеграция в коллектив – необходимое условие его эффективной работы.

Именно на таких сотрудников нацелена маркетинговая деятельность в сфере управления персоналом.

Маркетинговая деятельность в сфере управления персоналом включает в себя:

- анализ внешних и внутренних факторов;
- разработку профессиональных требований к персоналу;
- определение качественной и количественной потребности в персонале;
- расчет затрат на персонал;
- разработка мероприятий, необходимых для покрытия потребности в персонале.

С позиции маркетинга персонала – рабочее место в организации представляет собой продукт, который предлагается на рынке труда. Компания стремится создать такое рабочее место и такие условия труда для сотрудников, чтобы его можно было выгодно «продать», привлечь более квалифицированных специалистов.

Современное управление рассматривает затраты на персонал не только как цену приобретения персонала, но и определяет их с позиций ценности персонала для организации, его способности приносить будущую выгоду. Согласно концепции «человеческого капитала», «инвестиции в человеческий капитал – это любое действие, которое повышает квалификацию и способность, или, другими словами, производительность труда рабочих. Подобно затратам предпринимателей на оборудование, затраты, которые

способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, или издержки, осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем».

Поэтому маркетинг персонала можно также трактовать как вид управленческой деятельности, направленный на привлечение, удержание, обучение и мотивацию высокопрофессиональных специалистов, умеющих и желающих оказывать качественные услуги.

Философия маркетинга персонала довольно проста – через эффективное удовлетворение нужд сотрудников, организация увеличивает свои возможности по общей эффективности, чем обеспечивает себе стабильное развитие на рынке.

Маркетинг персонала является относительно новым понятием. В украинской практике управления персоналом эта разновидность маркетинга до настоящего момента не получила должного распространения. Лишь немногие предприятия включают маркетинг персонала в состав задач, решаемых кадровыми службами.

Многие отечественные организации под маркетингом персонала подразумевают лишь ту работу, которая предшествует найму кандидата на вакансию, не считая собственных сотрудников объектом маркетинга персонала. В действительности же рынок персонала существует в каждый данный момент и действует на каждом предприятии.

Удаленная работа – необходимость сегодня и задел на будущее. В мире каждый год увеличивается на 35% число работников, которые работают удаленно. На сегодняшний день, «армия» удаленных сотрудников насчитывает десятки миллионов людей по всему миру, и эта цифра растет с каждым днём. Например, в Соединенных Штатах, не покидая родных стен своего дома, трудится каждый десятый, а в Финляндии, удалённо работает каждый третий сотрудник. Работать удалённо, для многих комфортнее, по сравнению даже с очень хорошими офисными условиями. Как правило, удалённой работой занимаются специалисты, работа которых связана с информацией. Например, работа с текстами (копирайтеры, переводчики, корректоры), программисты, дизайнеры, аналитики.

Профессий, тесно связанных с компьютером, на сегодняшний день очень много.

Некоторые западные эксперты не безосновательно считают, что в отличие от офисных сотрудников, люди, работающие удалённо, справляются с поставленными задачами на 20% продуктивнее в отличие от своих коллег, которые трудятся в офисных стенах.

Для такой страны как Украина, где компьютерная грамотность и современные телекоммуникации находятся на достаточно высоком уровне, даже на фоне ведущих экономических стран, перераспределение работников в сферу удаленной работы может быть очень эффективным.

Квалифицированные сотрудники из одних районов Украины смогут работать в других, выполняя работу не по принципу непосредственной расположенности организации рядом, а по принципу максимальной эффективности и квалификации. Поиск персонала, больше не ограничивается территориальной привязкой. Ведь удаленный сотрудник может находиться в другом городе или даже в другой стране. Отпадает необходимость переводить ценного сотрудника из города в город, ведь всю работу он способен продуктивно делать удаленно, не покидая дома.

Для достижения широких целей маркетинга персонала, комплекс маркетинга должен дополнительно включать в себя несколько элементов:

- Введение корпоративной культуры
- Формирование и развитие маркетингового подхода к персоналу
- Распространение маркетинговой информации среди служащих
- Введение системы поощрения и награждения
- Кадровый аудит

И в этих элементах работа дистанционными сотрудниками должна и может быть необходимой, и востребованной, поскольку маркетинг персонала как инструмент целенаправленной и эффективной работы с персоналом является составной частью стратегии развития предприятия при рыночных взаимоотношениях. По мере

развития личности работника приходится все чаще согласовывать рыночные условия и интересы сотрудников предприятия. Развитие производства все в большей степени нуждается в планировании его кадрового обеспечения.

Список использованной литературы:

1. Савенкова Т.И. Маркетинг персонала в инновационно-инвестиционной среде / Т.И. Савенкова, Т.П. Савенкова. – Москва : Экономистъ, 2006.
2. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация. – М.: ИНФРА-М, 2010.

Сінько Я.Р.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Страхування як складова фінансової безпеки держави в умовах глобалізації

У даній роботі розглянуто ключові елементи побудови фінансової системи країни та досліджено роль страхування у забезпеченні фінансової безпеки країни

Актуальність обраної теми полягає в тому, що процеси глобалізації які відбуваються у світі не можуть не торкнутися нашої країни, масова комп'ютеризація, посилення ролі фінансових установ, різного роду кризи політичні, економічні, техногенні несуть за собою певні наслідки, які тим чи іншим чином торкаються питання фінансової безпеки держави. Питання фінансової безпеки країни в свою чергу складається з декількох елементів одним із яких є стан безпеки страхового ринку.

У дослідження визначеної тематики вагомий вклад зробили такі вчені України та зарубіжжя як: А. Манес, С. Осадець, В. Базилевич, М. Мних, Н. Адамчук, О. Гвозденко, Р. Кертис, М. Клапків, О. Козьменко, Н. Ткаченко, В. Шахов, О.О.Гаманкова, М.М.Александров, Б.Ю. Кишакевич та інші.

Метою є дослідження ролі страхування в забезпеченні фінансової безпеки країни та визначення особливостей розвитку страхового ринку в умовах глобалізації.

Основні цілі та задачі забезпечення фінансової безпеки полягають у виділенні чинників, які впливають на фінансово-господарську діяльність, їх аналізі та побудові системи обмежень, яка б дозволила уникнути або мінімізувати вплив на них.

Фінансова безпека держави — це багаторівнева система, яку

утворює низка підсистем, кожна з котрих має власну структуру і логіку розвитку. [4, с. 450]. Структура фінансової безпеки держави включає боргову, податкову, страхову, бюджетну, валютну, інвестиційну, банківську, кредитну безпеку.

Сфера страхування займає провідне місце в системі вітчизняної економіки оскільки може сприяти розвитку економіки країни, науково – технічного процесу, розвитку ринку цінних паперів, тощо. Досвід зарубіжних країн яскраво демонструє, що ринок страхових послуг слугує збереженню рівня громадян, зменшує збитки суб'єктів господарювання якщо такі мають місце.

Фінансова безпека страхового ринку визначається рівнем забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування [1, с. 115].

Наразі ринок страхування є одним з головних елементів фінансової безпеки України. Процеси які відбуваються на ринку страхових послуг та їх вплив на стан безпеки страхового ринку потребує моніторингу, та дослідження як з боку науковців так і практиків.

Оскільки обмеження глобалізації є нереальним, то єдиним та правильним варіантом в цих умовах є вироблення нових підходів до формування цих процесів на національному страховому ринку і формування ефективних страхових відносин в країні, з огляду на це необхідно:

- визначити параметри та тенденції розвитку сучасного страхового простору та місце страхового ринку в Україні в ньому;
- сформуванню систему інструментів економічного регулювання, які б оперативного реагували на суттєві зміни в умовах страхової діяльності;
- забезпечити поступове звуження сфери використання фіскальних механізмів регулювання страхових відносин за рахунок максимального зниження податкового навантаження;
- адаптувати понятійний інструментарій національного страхового права до понятійного апарату міжнародних угод, що регулюють торгівлю страховими послугами в умовах глобалізації страхового ринку;

– адаптувати класифікацію видів страхової діяльності, правила формування страхових резервів та їх інвестування до вимог глобального страхового ринку, а також збільшити обсяг статутного капіталу страховиків;

– продовжити роботу з удосконалення системи й структури управління Інститутами національного страхового ринку, вивчити причини, форми і досвід зрощення фінансового, банківського і страхового капіталу [2, с. 16].

Стан фінансової безпеки страхового ринку є ідеальним, коли показник наближається до 1 (або 100%). Як можемо спостерігати з табл. 1 стан безпеки страхового ринку далеко не в ідеальному стані.

Таблиця

Стан фінансової безпеки страхового ринку

	2010	2011	Оптимальне значення показника	2010	2011
Показник проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	2,1	1,7	10	0,21	0,17
Показник «щільності страхування» (страхові премії на одну особу), дол. США	62,72	61,93	130	0,48	0,47
Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, %	3,9	5,9	40	0,09	0,15
Рівень страхових виплат, %	26,4	21,4	35	0,75	0,61
Частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, %	4,29	5,2	27,5	0,15	0,18
Частка сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам у загальному їх обсязі, %	(1-0,167)/5	(1-0,167)/5	27,5	0,14	0,14

Навіть не дивлячись на те, що загальні показники страхування продовжують зростати, безпека у 2011 році складала 39 % у порівнянні з 2010 – 43 %. Це є свідченням тому, що ринок страхових послуг не може функціонувати окремо від економіки країни (табл. 1).

Рівень безпеки страхового ринку:

2010 р.: $0,21 \times 0,167 + 0,48 \times 0,167 + 0,09 \times 0,167 + 0,75 \times 0,167 + 0,15 \times 0,167 + 0,14 = 0,43$

2011 р.: $0,17 \times 0,167 + 0,47 \times 0,167 + 0,15 \times 0,167 + 0,61 \times 0,167 + 0,18 \times 0,167 + 0,14 = 0,39$

Національний ринок страхування останні роки характеризується неоднозначними показниками. Після кризовий період характеризувався спадом основних показників страхової діяльності, зменшенням кількості страхових платежів, виплат, загальна кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення (перше півріччя 2012 р. – 446 страхових компаній, 2013 р. – 415 страхових компаній).

Таким чином, рівень фінансової безпеки країни залежить від безпеки страхового ринку. Тому необхідно вивести ринок страхових послуг на високий рівень, та сприяти довірі серед страхувальників – це створення фонду гарантування страхових виплат, підвищення ефективності діяльності тимчасових адміністрацій, створити нормативи з страхової діяльності, які б підвищили рівень довіри населення до страхових компаній.

Список використаних джерел

1. Економічна безпека та національна конкурентоспроможність в умовах глобалізації / О.М. Ляшенко, Б.В. Плєскач, В.К. Бантуш// Культура народів Причорномор'я. — 2009. — № 161. — С. 113-118
2. Пікус Р.В. Розвиток страхового ринку в умовах глобалізації/ Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. Серія «Економіка» – 2011. – № 126 – С. 18
3. Сокол С.В. Страховий ринок та основні загрози його фінансовій безпеці/ С.В. Сокол, О.М. Деркач // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2012. – Випуск 34. – С. 285-291.
4. Фінанси: курс для фінансистів: Навч. посіб./ За ред. В.І. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – С. 567.

Скулиш Ю.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Проблема розподілу фінансової відповідальності між суб'єктами соціального страхування

У викладеному матеріалі піднімається проблема розподілу фінансової відповідальності суб'єктів соціального страхування. Розкриті особливості паритетної моделі перерозподілу коштів між суб'єктами соціального страхування

Актуальність даної теми полягає в тому, що існуючі механізми розподілу фінансової відповідальності між суб'єктами соціального страхування та моделі оптимального перерозподілу коштів між суб'єктами соціального страхування є застарілими та потребують невідкладних заходів щодо їх зміни та реформування.

Достатньо широко представлені дані дослідження в працях таких науковців, як В. Роїк, Н. Савченко, Л. Новосельська та ін.

Найважливішою проблемою, яка є каменем спотикання між суб'єктами соціального страхування, є розподіл фінансової відповідальності. Страхові платежі розподіляються між роботодавцями, працівниками, державою (державним бюджетом) та місцевими органами влади (місцевими бюджетами).

Якщо ідею соціального страхування розглядати як систему колективного соціального захисту, доходи страхових фондів мають становити сплачені страхові внески, а видатки – виплати по страхових випадках. Відхилення від цього правила свідчить про порушення страхових принципів соціального захисту [5].

Таким чином, внески на соціальне страхування в тій чи іншій пропорції розподіляються між роботодавцями та застрахованими.

Наприклад, складова застрахованих осіб стосовно загальної суми страхового внеску у деяких країнах становить (табл. 1):

Таблиця 1

Частка застрахованих осіб стосовно загальної суми страхового внеску у деяких країнах, %

Чорногорія	28,1
Німеччина	20,2
Австрія	17,2
Люксембург	15
Чехія	12,5
Сербія	11,5
Угорщина	11,5

Частка роботодавців у загальній сумі внеску коливається від 34 до 60 %.

Стосовно окремих видів страхування зберігається участь підприємств і самих працівників. Так, частка відрахувань для роботодавців і працівників на страхування від безробіття у деяких країнах чітко встановлена в таких межах (табл. 2).

Держава також бере участь у формуванні фонду страхування від безробіття. Так, в Швеції частка держави у формуванні цього фонду становить 40,4%, Японії – 25–30%, Франції – 34,9%, Німеччині – 21%, США – 18%.

В Україні з 1 січня 2011 р. введено Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ), який є консолідованим страховим внеском, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування у обов'язковому порядку (табл. 3).

Діюча ж в Україні система соціального страхування зберігає риси, більшою мірою характерні для соціальної допомоги, ніж для страхування. При досить високому страховому навантаженні на роботодавців рівень більшості соціальних виплат явно недостатній і не пропорційний обсягу внесених страхових платежів. Як свідчить світова практика, найбільш надійним є метод трьохканального фінансування соціального страхування (рис. 1).

У найбільш загальному вигляді можна виділити чотири моделі фінансування соціального страхування.

За **першою моделлю** фінансове навантаження жодним чином не лягає на самих застрахованих. Значна частина внесків перекладається на підприємства, які при цьому не набувають ніяких прав.

За **другою моделлю** страхові внески сплачують і страхувальники, і застраховані, але інструментарій соціального ризику не використовується повною мірою, не здійснюється суворий розрахунок ймовірності настання страхового випадку. Саме ця модель, по-великому рахунку, притаманна Україні: соціальні внески спрямовуються лише на погашення поточних витрат. За **третьою моделлю** повністю використовується система соціальних ризиків і на її основі встановлюються розміри внесків із соціального страхування та виплат при настанні страхових випадків. Обсяги і внесків, і виплат суворо взаємопов'язані (рис. 2). Саме така модель діє у Нідерландах: вона є найбільш розвиненою в Європі за масштабами виплат і має багато спеціальних характеристик.

Крім цього, виділяється система соціального страхування самозайнятих осіб на випадок втрати працездатності (інвалідності).

Соціально-економічне середовище в Україні певною мірою ускладнює запровадження вказаної моделі розподілу фінансової відповідальності суб'єктів соціального страхування. Адже у нас відсутні специфічний досвід управління, традиції і належні системи суспільного контролю за діяльністю інститутів, що отримують повноваження розпоряджатися коштами соціального страхування.

При розробці нової моделі перерозподілу акцент повинен бути зроблений на стимулювання кожного громадянина думати про свою майбутню пенсію і зацікавити його в легальному працевлаштуванні.

Наразі першочергові кроки Уряду мають бути зроблені саме у напрямі легалізації заробітної плати і трудових відносин взагалі.

Нам необхідно терміново звернути увагу на ефективність соціальних програм, які реалізуються, насамперед на впровадження нових програм зайнятості безробітних та сільського населення,

Таблиця 2

**Частка відрахувань для роботодавців і працівників
на страхування від безробіття у деяких країнах, %**

Країна	Частка відрахувань на страхування від безробіття, %	
	для роботодавців	для працівників
Німеччина	3,25	3,25
Канада	4,13	2,9
Франція	5,13	3,04
США	6,20	0
Швеція	5,42	від 35 до 100 крон на місяць, що дорівнює відповідно 4,65% – 13,3 дол. США
Італія	4,41	0
Японія	0,75	0,40

Таблиця 3

**Ставка єдиного внеску на загальнообов'язкове державне
соціальне страхування в Україні, %**

Для цивільно-правових договорів	34,7%.
Для працівників, які працюють на підприємствах, у фізичних осіб – підприємців або у фізичних осіб, що забезпечують себе роботою самостійно на умовах трудового договору	3,6%.
Фізичні особи, що виконують роботи за цивільно-правовими договорами	2,6%.
Державні службовці	6,1%.
Для підприємців на загальній системі оподаткування та спрощенців	34,7%(38,11%)
Для роботодавців:	- від 36,76% до 49,7% в залежності від класу професійного ризику підприємства

адресної соціальної підтримки.

На основі викладеного можна визначити завдання ефективного розподілу фінансової відповідальності суб'єктів соціального страхування:

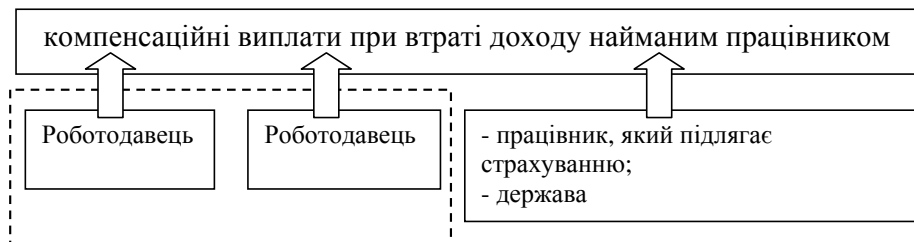


Рис. 1. Метод трьохканального фінансування соціального страхування

1. Зменшення соціальної навантаження з роботодавця на працюючу особу.

2. Легалізація заробітних плат паралельно з пенсійною реформою і стимулюванням зростання економіки.

3. Стимулювання програм недержавного пенсійного забезпечення та добровільного медичного страхування.

4. Збільшення видатків у сфері зайнятості у бік витрачання коштів на тренінги і курси з перекваліфікації робітників, а також на створення робочих місць і часткової зайнятості безробітних.

Висновки. Отже, в умовах трансформаційних змін системи соціального страхування організаційне регулювання її фінансових відносин має відбуватись на основі моделі паритетного перерозподілу

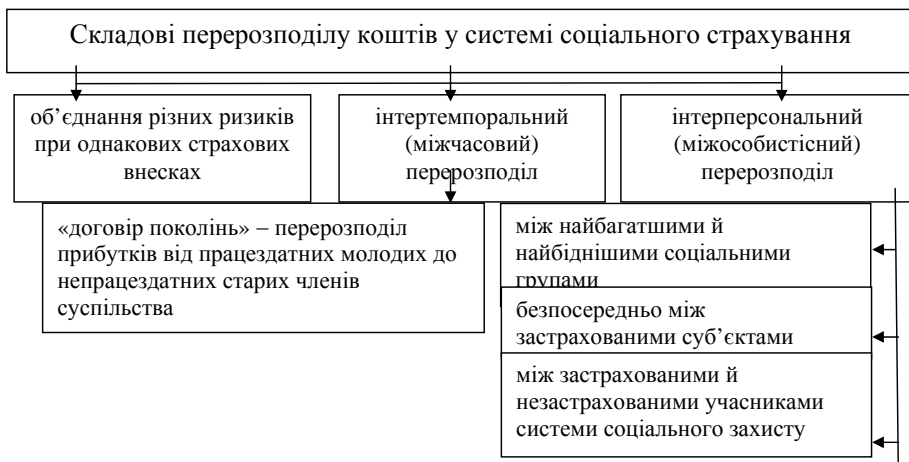


Рис. 2. Паритетна модель перерозподілу коштів між суб'єктами соціального страхування

коштів між суб'єктами соціального страхування. Саме такий розвиток фінансових відносин дозволить посилити взаємну фінансову відповідальність суб'єктів соціальних страхових відносин, створити умови для забезпечення фінансової збалансованості системи соціального страхування. Наскільки успішно працюватиме модель – настільки результативними будуть показники ефективності соціального страхування як вихідного блоку моделі і як засобу державного впливу на соціальні доходи і соціальні виплати населенню.

Список використаної літератури

1. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. : зі змінами, внесеними Законом України від 8 груд. 2004 р. № 2222-IV : станом на 1 січ. 2006 р. / М-во юстиції України. – Офіц. вид. – К. : [Укр. центр правн. студій], 2006. – 123 с.
2. Ройк В.Д. Единый социальный налог и проблемы модернизации социального страхования в России// :www.council.gov.ru.
3. Савченко Н. Формування та використання фінансових ресурсів системи соціального страхування України// Вісник КНТЕУ. – 2010. – №1. – с.110-118.
4. Новосельська Л.І. Уніфікація фінансових потоків у системі соціального страхування / Л.І. Новосельська, Ю.Ю. Цігуш // Наук. вісн. НЛТУ України: 36. наук.-техн. пр. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 235-238.
5. Петрученко Л.Ю. Державне соціальне страхування населення України на випадок безробіття: автореф. дис на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук / Л.Ю. Петрученко. – К., 2009. – 20 с.
6. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464 – VI.

Снігир А.В.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»

Загрози економічній безпеці суб'єктів господарювання в контексті світової глобалізації

Визначено особливості прояву глобалізаційних процесів на економічну безпеку суб'єктів господарювання з урахуванням нової моделі світогосподарського розвитку

В останнє десятиліття функціонування суб'єктів господарювання світової економічної системи усе більшою мірою підпадає під вплив процесів глобалізації і транснаціоналізації. Новий рівень розвитку глобальних і транснаціоналізаційних процесів, взаємозалежність нових світових центрів сили, які тільки формуються, змінює традиційні уяви про структуру міжнародних відносин і фактори забезпечення їх стабільності.

Глобалізація світової економіки є складною, багатовимірною і неоднозначною проблемою, тому з приводу визначення її суті існує багато розбіжностей. Учені сходяться на думці, що глобалізація означає не лише новий кількісний вимір міри інтенсивності взаємозв'язків окремих країн та їх економік, а головним чином – нову якість таких зв'язків, коли формується фактично новий, глобальний рівень економічної глобалізації [1].

Процеси глобалізації значною мірою визначають тенденції розвитку всієї світової економіки, диверсифікують і ускладнюють проблему забезпечення економічної безпеки всіх учасників ринкових відносин, особливо в частині зовнішньоекономічної діяльності. В першу чергу це пов'язано з тим, що на рівні з рядом позитивних аспектів, процеси глобалізації несуть реальні загрози функціону-

ванню національних економік усіх держав світу та їх складових. В першу чергу, на думку таких провідних вітчизняних і зарубіжних вчених як П. Кругман, К. Рогофф, Г. Фельдштейн, А. Іларіонов, К. Сонін, Д. Лук'яненко, А. Поручник, Л. Антонюк, Я. Столярчук, це має прояв у суперечливому, асиметричному, різновекторному характері впливу глобальних процесів функціонування і взаємодії господарських національних комплексів залежно від стратегії їх розвитку і рівня конкурентоспроможності, участі у русі міжнародного ринку капіталу, торгівлі, зміни технологічних та інформаційних факторів, від ступеня дії інтеграційної та дезінтеграційної складових.

Поряд із виникненням і формуванням нових джерел та умов розвитку глобалізація створює виклики економічній безпеці держави. В сучасних умовах без урахування цих викликів неможливо забезпечити стабільний розвиток та конкурентоспроможність національної економіки будь-якої країни. Найбільш актуальними викликами глобалізації, які створюють численні загрози економічній безпеці держави, є такі:

1. Нестабільність світової фінансової системи, яка супроводжується незбалансованістю світової торгівлі та інвестиційних потоків між найбільшими економічними центрами світу.

2. Розширення світових ринків для певних видів продукції, товарів і послуг.
3. Поширення кризових явищ, (1994 р. — Мексика, 1997 р. — Південно-Східна Азія, 1998 р. — Росія); ці кризи мали переважно національні витоки, міжнародні наслідки і потенційно глобальний характер [2, с. 100–101].

Остання фінансова криза розпочалася у вересні 2008 р. з банкрутства великих фінансових установ у США, швидко переросла у глобальну кризу, що призвело до банкрутства декількох європейських банків, падіння різних біржових індексів і вартості акцій та товарів по всьому світу, створивши загрози економічній безпеці країн.

4. Експансія передових країн світу. Глобалізація посилює вплив зовнішніх факторів розвитку.

5. Дефіцит ресурсів для розширеного розвитку.

З огляду на зазначені виклики глобалізації та з метою ефективного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання необхідно чітко окреслити коло загроз економічній безпеці.

Загрозами економічній безпеці України, які створюються в умовах глобалізації, скоріш за все, слід вважати реальні або потенційні явища та події, що загрожують функціонуванню і розвитку економічної, соціальної та політичної системи, а також життєво необхідним потребам та інтересам людини, суспільства і держави. При цьому загрози економічній безпеці прийнято поділяти на зовнішні та внутрішні.

Також потрібно погодитись із твердженням вітчизняних дослідників, що загрози функціонуванню національних економік пов'язані із істотним перерозподілом ролі і функцій суб'єктів бізнесу та регулятивних інститутів, де відбувається активна трансформація та уніфікація економічної функції держави. Остання, з одного боку, втрачає можливість ефективно використовувати традиційні інструменти макроекономічного регулювання, а з другого, залежить від ступеня розвитку техносфери, яка культивує нові, міжнародно-взаємопов'язані види і типи діяльності. [3]

В умовах мінливості світової економіки, попиту і пропозиції на світових ринках – формуються передумови виникнення кардинально нових загроз міжнародної економічної безпеки, міжцивілізаційних конфліктів та глобальних економічних криз.

Можливо зробити висновок що процеси глобалізації і транснаціоналізації зумовили появу нових видів економічних загроз, пов'язаних з розвитком економічної інтеграції, посиленням впливу світових промислово-фінансових центрів і міжнародних організацій, передусім, світової організації торгівлі, на порядок ведення зовнішньоекономічної діяльності. Визначення міри цієї залежності та оцінювання її небезпеки для функціонування окремого господарства країни, стає головною проблемою забезпечення ефективного стійкого розвитку всіх учасників ринкових відносин, насамперед підприємств.

Список використаних джерел

1. Поважний С.Ф. Державне управління національною економікою в умовах глобалізації / С.Ф. Поважний, Г.О. Єпішенкова, А.А. Нікітіна // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління (Серія «Державне управління»). – 2010. – № 151. – С. 3–14.
2. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.

Сова О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Напрями вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою підприємств

Автором наведено науково-теоретичні положення забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах глобалізації. Визначено шляхи вдосконалення елементів механізму управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання

В умовах кризових тенденцій розвитку світової економіки підприємства здійснюють свою діяльність під впливом низки дестабілізуючих факторів, серед яких: несталість законодавства, недобросовісна конкуренція, низький рівень розвитку фінансового ринку, недосконалість інструментарію застосування сучасних методів управління. Отже, проблема забезпечення фінансової безпеки підприємств, як інструмента захисту від впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, вимагає відповідності останньої критеріям гнучкості та безперервності, а також необхідності узгодження та реалізації фінансових інтересів суб'єктів управління. За таких умов першочерговою потребою є вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою підприємств.

Сучасний період розвитку досліджень з проблем фінансово-економічної безпеки можна охарактеризувати як період становлення теорії безпечного функціонування систем господарювання, що потребує комплексного підходу до дослідження життєвого циклу суб'єкта господарювання і господарства в цілому як до економічних систем [5, с. 114].

Функціонування підприємства в умовах світової глобалізації

посилює загрозу його фінансовій безпеці. Значущість цієї безпеки для підприємства та його власників беззаперечна, оскільки при її досягненні ліквідується загроза втратити бізнес через ініціацію процедури банкрутства. Прояв загроз безпеці економіки підприємства відобразатиметься на його фінансовому стані, саме через це необхідним є застосування системи управління фінансовою безпекою, яка повинна враховувати альтернативні шляхи забезпечення безпеки підприємства.

Під управлінням фінансово-економічною безпекою підприємства розуміють систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, які пов'язані із забезпеченням захисту його пріоритетних фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз [1, с. 63].

Механізм управління економічною безпекою підприємства повинен включати методи (організаційно-технологічні, соціально-економічні, адміністративні, правові, соціально-психологічні, інформаційні), інструменти та заходи їх реалізації. До складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства С.В. Васильчак відносить такі елементи: сукупність фінансових інтересів підприємства, функції, принципи і методи управління, організаційну структуру, управлінський персонал, техніку і технології управління, фінансові інструменти, критерії оцінювання рівня фінансової безпеки. У такому розумінні механізм фінансового убезпечення підприємства становить єдність процесу управління і системи управління, що відповідає існуванню діалектичної суперечності змісту (процес управління) і форми (структура управління) [2, с. 152].

Управління фінансовою безпекою, як складової частини економічної безпеки підприємства, залежить від обґрунтованого використання методів оцінки її рівня як бази й інструменту контролю та завдання орієнтирів для планування і здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Діяльності підприємства властиві різні за джерелами виникнення, характером, обсягом і структурним рівнем загрози. З метою визначення поточного рівня фінансової безпеки підприємства доцільно проводити докладний аналіз загроз негативних впливів на фінансову безпеку підприєм-

ства і можливих збитків, а також існуючої на підприємстві системи аналізу для оцінювання результатів його діяльності. Основним критерієм та індикатором фінансової безпеки підприємств залишається обсяг продажів.

Підвищення фінансової безпеки в умовах глобалізації насамперед передбачає поліпшення основних показників розвитку підприємств, досягнення рівня країн із розвинутою економікою. Для цього необхідно здійснювати постійний аналіз діяльності підприємств та використовувати світовий досвід забезпечення фінансової безпеки підприємств як на державному рівні, так і на рівні суб'єктів господарювання.

Держава як регулятор підприємницької діяльності створює передумови для формування необхідного рівня фінансової безпеки у вигляді оптимальної інфляційної, монетарної, валютної, інвестиційної, податкової та інших політик, а суб'єкти підприємництва використовують надані можливості з метою максимізації очікуваних результатів. При цьому критерієм оцінки підприємств з низьким рівнем фінансової безпеки виступає процедура банкрутства.

Враховуючи те, що фінансова безпека є складною категорією, яка включає в себе чимало елементів, доцільно проводити оцінку по кожній складовій фінансової безпеки окремо, а потім формувати інтегральний показник. Наприклад, спостерігаючи недосконалість методології в області коефіцієнтного аналізу фінансового стану суб'єктів підприємництва, запропонуємо заходи вдосконалення системи управління фінансовою безпекою підприємств:

- уточнення нормативів за головними коефіцієнтами фінансового аналізу, а також розроблення нормативів за окремими видами економічної діяльності;
- розроблення системи критеріїв та індикаторів оцінки рівня економічної безпеки підприємництва регіону та її систематичний моніторинг;
- визначення рівня конкурентних переваг підприємства у взаємодії з зовнішнім та внутрішнім середовищами;
- уточнення економіко-математичних методів та моделей, які надають можливість комплексно описувати всі складові системи

фінансово-економічної безпеки підприємства і взаємозв'язки між ними;

- здійснення моніторингу та прогнозування основних індикаторів системи фінансово-економічної безпеки підприємства на основі трендових моделей динаміки окремих показників ефективності функціонування системи безпеки або трендової моделі динаміки узагальненого показника тощо.

Входження України на світові фінансові ринки в умовах фінансової глобалізації є складним і тривалим процесом. Тому кожний крок на шляху до інтеграції має бути ретельно обґрунтованим і сприяти розвитку на підприємствах надійної системи фінансово-економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: Видавництво, 2012. – 386 с.
2. Васильчак С.В. Управління фінансовою безпекою підприємства / С.В. Васильчак, Н.В. Процикевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 151-153.
3. Д'яконова І.І. Ресурсно-функціональний підхід у дослідженні фінансової безпеки підприємства та корпоративного управління / І.І. Д'яконова, Ю.М. Петренко // Бізнес інформ. – 2013. – № 2. – С. 188–193.
4. Основи формування економічної безпеки України: Колективна монографія / за заг. ред. Мойсеєнко І.П. – Львів: СПОЛОМ, 2011. – 208 с.
5. Петряєва З.Ф. Концептуальні основи управління фінансово-економічною безпекою підприємства / З.Ф. Петряєва, О.О. Петряєв // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38 – С. 112-115.

Суворова Н.Р.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Фінансова діяльність КП «Київський метрополітен»

Досліджена фінансова діяльність КП «Київський метрополітен» та запропоновано шляхи вдосконалення діяльності підприємства

Актуальність досліджуваної теми полягає у тому, що фінансова діяльність підприємств комунальної форми власності – це основа забезпечення надання послуг з перевезення, благоустрою, утримання житлового фонду, будівництва та реконструкції тощо.

Одним із прикладів діяльності комунальних підприємств є КП «Київський метрополітен». Реформування системи перевезень транспортом загального користування потребує серйозного аналізу та чітко визначених напрямів діяльності з перевезення усіх транспортних підприємств. Тільки при плідній і спільній співпраці органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування і також держави, можна досягти бажаних результатів з покращення послуг перевезення.

Мета дослідження – ознайомлення зі структурою КП «Київський метрополітен», аналіз його фінансової діяльності та розробка пропозицій щодо покращення кінцевих результатів досліджуваного підприємства.

У загальному розумінні Київський метрополітен – міська підземна і наземна транспортна магістраль, призначена для масових швидкісних перевезень пасажирів, що вирізняється великою пропускнуною спроможністю, безпечним та регулярним рухом поїздів.

Наразі 17 служб виконують основні функції метрополітену, зокрема, надають послуги з перевезення пасажирів; виконують робо-

ти з реконструкції, модернізації, капітального та поточного ремонтів, технічного обслуговування та іншого поліпшення основних засобів підприємства [2].

Пасажиropотік характеризується наступними даними. Протягом 9 місяців 2013 року Київським метрополітеном перевезено 389,4 млн. пасажирів. З них: 292,1 млн. пасажирів – платні перевезення (в т.ч. 19,4 млн. студентів за пільговими квитками), 97,3 млн. пасажирів – пільгові перевезення (41 категорія громадян за пільгами на безкоштовний проїзд згідно Законів України та рішень Київради).

Фінансова діяльність КП «Київський метрополітен» характеризуються наступними показниками. Доходи за 9 місяців 2013 року склали 700,0 млн. грн., з них: від перевезень пасажирів – 556,0 млн. грн.; від надання площ в оренду (згідно з рішенням Київської міської ради від 08.02.2013 № 3/9060 «Про бюджет міста Києва на 2013 рік», 50% надходжень підлягає обов'язковому перерахуванню до бюджету міста Києва) – 12,3 млн. грн.; від надання права на тимчасове використання місць під рекламу – 7,4 млн. грн.; інші (від надання послуг стороннім організаціям, об'єктів соціальної сфери, реалізації вторинних ресурсів тощо) – 29,8 млн. грн.; отримані бюджетні асигнування за пільговий проїзд з міського бюджету – 18,7 млн. грн., 16,0 млн. грн. з яких перераховано до бюджету м. Києва (недоотримано за виконану роботу трудовим колективом метрополітену з перевезень пільговиків – 79,2 млн. грн.); отримані бюджетні асигнування за пільговий проїзд з державного бюджету – 75,8 млн. грн. (недоотримано за виконану роботу трудовим колективом метрополітену з перевезень пільговиків – 40,3 млн. грн.).

Витрати Київського метрополітену за 9 місяців 2013 року склали 966,7 млн. грн., з них: на оплату праці – 378,0 млн. грн.; відрахування до державних та соціальних фондів – 139,0 млн. грн.; придбання матеріалів, сировини, комплектуючих для ремонту вагонів, колій, ескалаторів, кабельного господарства тощо – 42,6 млн. грн.; електроенергія – 63,5 млн. грн.; тепло -, водопостачання, паливо, газ – 17,0 млн. грн.; амортизація – 141,4 млн. грн.; інші операційні витрати (обов'язкове аварійно-рятувальне обслуговування, банківські послуги, вивіз сміття, зв'язок, охорона праці, податки тощо)

– 47,9 млн. грн.; обов’язковий платіж у розмірі 50% суми надходжень від оренди (перераховано до бюджету м. Києва за минулі роки – 16,0 млн. грн.) – 6,2 млн. грн.; фінансові та інші витрати (обслуговування кредитів, залучених на придбання вагонів (СБРР, договір лізингу) – 94,2 млн. грн.; будівництво метрополітену за рахунок бюджетних коштів 17,6 млн. грн., інші витрати – 19,3 млн. грн. – 131,1 млн. грн.

Фінансовим результатом господарської діяльності КП «Київський метрополітен» за 9 місяців 2013 року став збиток у сумі 266,7 млн. грн. [2].

КП «Київський метрополітен» за погодженням з Департаментом соціальної політики виконавчого органу Київської міської ради (КМДА) провів обстеження обсягів пільгових категорій громадян, яким відповідно до нормативно-правових актів України надано право безкоштовного проїзду (всього 41 категорія) в 2013 році. [1]

Обстеження проводилось шляхом підрахунку пасажирів, які мають право безкоштовного проїзду в метрополітені, під час їх проходження через ручні контрольні пункти за посвідченнями та через автоматичні контрольні пункти за «Картками киянина».

Результати обстеження оформлені актом та погоджені Департаментом соціальної політики (КМДА). За підсумками проведеного обстеження, відповідно до пред’явлених документів на право безоплатного проїзду, в робочі дні в середньому за добу метрополітеном безкоштовно скористалось 399,9 тис. пасажирів, що склало 30,41% по відношенню до пасажирів, які сплачують проїзд. На сьогодні законами України і рішеннями КМДА затверджена 41 категорія пільговиків, без врахування перевезення студентів, які сплачують 50% від вартості проїзду.

Прогнозується, що протягом 2013 року КП «Київський метрополітен» виконає роботу з перевезень пасажирів пільгових категорій на 296,3 млн. грн., при цьому бюджетами передбачена компенсація за пільговий проїзд пасажирів в сумі 145,2 млн. грн.

Таким чином, для покращення фінансової діяльності КП «Київський метрополітен» на сьогодні можливе вжиття таких заходів:

- перегляд пільгових категорій населення;

- повна виплата вартості з бюджету м. Києва за перевезення пільгових категорій населення;
- підвищення вартості проїзду, яка буде залежати від відстані проїзду.

Крім того, на сьогодні існує приблизна схема Єдиної електронної картки для проїзду у транспорті загального користування. Впровадження такої системи в муніципальному транспорті допоможе отримати точну інформацію про пасажиропотоки в місті. Це, у свою чергу, дозволить оптимізувати графік і маршрут руху транспортних засобів, а також сприятиме впровадженню гнучкої тарифної політики. За рішенням КМДА запровадження такої схеми відкладено на початок літа 2014 року, оскільки зараз інвестори не готові вкладати гроші у підготовку та запровадження схеми «Єдина електронна картка» [1].

На даний момент вирішується питання щодо подорожчання вартості проїзду у комунальному транспорті до 3-ьох гривень. Такий тариф планують запровадити з нового року.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Київської міської державної адміністрації – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/>
2. Офіційний веб-сайт КП «Київський метрополітен» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://metro.kiev.ua/>

Таргонська І.В.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Особливості формування доходів і витрат комерційного банку

Аналізуються особливості формування доходів і витрат банку та пропонуються шляхи їх покращення в банківській системі України

Уся господарська діяльність комерційного банку – здійснення банківських угод – має назву статутна діяльність. Її проведення вимагає від комерційного банку значних витрат, але крім витрат виникають доходи, як результат діяльності комерційного банку. Результатом співставлення доходів та витрат є фінансовий результат статутної діяльності, який виступає у вигляді прибутку чи збитків.

Одна з основних цілей банків – одержання прибутку, що є джерелом виплати дивідендів акціонерам, створення фондів, базою підвищення добробуту працівників банку тощо.

Формування прибутку банку визначається специфікою діяльності даної установи, спектром операцій, а також діючою системою обліку і звітності кінцевим фінансовим результатом діяльності банку є одержання чистого прибутку, який являє собою залишок доходу після покриття всіх загально банківських витрат, сплати податків, відрахувань у фонди[1].

Значення прибутку для банку очевидне. Отримання достатнього розміру прибутку необхідно банкам для залучення нового капіталу, який дозволяє збільшити обсяг та підвищити якість наданих послуг. Прибуток стимулює діяльність керівництва банку по розширенню та покращенню операцій, зниженню витрат та розвитку банківських технологій.

Отже, прибуток є найважливішим показником оцінки діяльності банку. Найважливішим фактором, що впливає на суму всіх видів прибутків банку, є розмір доходів, який отримується в процесі діяльності.

Доходи банку – збільшення економічних вигод по сукупності господарських операцій, крім операцій з реалізації додатково кількості акцій, які призводять до [2]:

- збільшення суми активів банківської установи без відповідного збільшення суми його зобов'язань;
- зменшення суми зобов'язань банківської установи без відповідного зменшення суми його активів.

Більшість науковців та банківських практиків поділяють усі доходи банківської установи на:

- банківські;
- небанківські операційні;
- непередбачені.

До банківських доходів належать ті, які безпосередньо пов'язані з банківською діяльністю, визначеною Законом України «Про банки і банківську діяльність». Небанківські доходи можуть включати інші доходи, які не відносяться до основної діяльності банку, але забезпечують здійснення банківської діяльності.

Банківські доходи прийнято поділяти на: процентні [3]; комісійні; торгівельні; інші банківські операційні доходи.

За джерелом доходи банку поділяються на процентні та не-процентні. Процентний дохід являє собою плату за використання грошових коштів або їх еквівалентів за певний період часу та складається з: процентів за кредитами, депозитами та іншими фінансовими інструментами, у тому числі за боргові цінні папери з фіксованим доходом, який так чи інакше можна розрахувати; доходів у вигляді амортизації дисконту (премії) за цінними паперами; комісійних доходів, які за своїм характером належать до процентного, тобто доходи, які можуть бути розраховані, виходячи з суми заборгованості за певний проміжок часу.

До непроцентних доходів відносяться всі інші доходи, окрім процентних (комісійні, доходи у вигляді дивідендів, доходи від

операцій з іноземною валютою та іншими валютними цінностями, інші доходи тощо).

Доход від торговельних операцій є наслідком торгівлі цінними паперами, іноземною валютою та іншими фінансовими інструментами, що здійснюються з ініціативи банку і не є виконанням доручень клієнтів.

До інших банківських операційних доходів відносяться ті, що не включені у перелічені вище групи. До них належать дивідендний доход, доход від оперативного лізингу, штрафи та пені, отримані за банківськими операціями [4].

Небанківськими операційними доходами вважаються доходи, які не стосуються основної діяльності банку, але забезпечують її здійснення (доходи від продажу основних засобів – від орендних операцій), доходи від продажу окремих небанківських послуг (аудиторські послуги, програмне забезпечення, консультації не фінансового характеру тощо) та інших операцій.

Непередбаченими вважаються доходи, які за змістом відповідають таким ознакам:

- виникають у разі надзвичайних подій і мають одноразовий характер – прибуток буде визначений тільки за фактом подій;
- не повторюються по суті (наприклад, виникли через зміни у правилах бухгалтерського обліку активів і пасивів).

Непередбачені доходи не можуть бути прийняті до уваги для фінансової оцінки банку. При оцінці доходів банку визначається питома вага кожного виду доходу в їхній загальній сумі або відповідній групі доходів. Динаміка дохідних статей може порівнюватися з попередніми періодами, у тому числі і по кварталах. Стабільний і ритмічний приріст доходів банку свідчить про його нормальну роботу і про кваліфіковане управління.

Для управління доходами важливе значення має їх класифікація за такими ознаками:

- за місцем виникнення: доходи групуються за підрозділами, відділеннями, філіями або центрами фінансової відповідальності;
- за приналежністю: доходи групуються за клієнтами, видами операцій, продуктами, інструментами і портфелями.

Витрати банку – це економічна категорія, яка відображає грошово-матеріальні ресурси, що використовуються в процесі формування, впровадження та реалізації банком своїх продуктів і послуг, а також всі інші додаткові ресурси на їх обслуговування та підтримку [5].

В свою чергу витрати банку поділяються на наступні групи:

1) процентні – витрати, сплачені банком за використання грошових коштів, їх еквівалентів або сум, що залучені банком, які обчислюються пропорційно часу із застосуванням ефективної ставки відсотка (за коштами, отриманими в НБУ; за коштами, отриманими в інших банках; за коштами суб'єктів господарської діяльності; за коштами фізичних осіб та інші витрати);

2) комісійні – витрати за отриманими послугами, сума яких обчислюється пропорційно сумі активу або зобов'язання чи є фіксованою (за розрахунково-касове обслуговування; за операціями з цінними паперами та валютному ринку та інші витрати);

3) адміністративні – витрати, пов'язані із забезпеченням діяльності банку (обов'язкові платежі та податки, крім податку на прибуток; господарські та експлуатаційні витрати; витрати на маркетинг та рекламу; спонсорство та добродійність та інші витрати);

4) витрати на персонал (основна і додаткова заробітна плата; нарахування на зарплату; матеріальна допомога та інші витрати);

5) відрахування в резерви – витрати на покриття можливих збитків від зменшення корисності активу банку та списання безнадійних активів (під заборгованість комерційних банків; за кредитами клієнтам; під дебіторську заборгованість; під знецінення цінних паперів та інші витрати);

6) витрати на безнадійні та сумнівні борги; непередбачені витрати [6].

В залежності від специфіки управлінських рішень витрати поділяють на релевантні та не релевантні. Релевантні – це витрати, які залежать від прийнятих управлінських рішень. Нерелевантні, у свою чергу, не залежать від прийнятих управлінських рішень. Наприклад, витрати минулих періодів не можуть бути релевантними, оскільки на них уже неможливо вплинути.

Отже, прибуток банку створюється за рахунок перевищення доходів банку над його витратами. Забезпечення прибутковості банку – одна із основних цілей банківського менеджменту, оскільки постійні прибутки зменшують витрати на залучення акціонерного та боргового капіталу і сприяють зміцненню конкурентної позиції банку.

Список використаних джерел

1. Корнієнко Т.В. Стратегічне планування діяльності банку // Фінанси України – 2003. – №4. – С. 110–114.
2. Кравченко О.В. Напрями організації управлінського обліку в банку // Економічні науки. – 2012. – №7. – С. 156–162.
3. Зайцева І.П. Сутність та значення основних бюджетів комерційного банку. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №2. – С. 56–62.
4. Косова Т.Д. Аналіз банківської діяльності: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 486 с.
5. Криклій О.А., Маслак Н.Г. Управління прибутком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 136 с.
6. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческих банков: пособие / Е.П. Жарковская – 2-е вид., стер. – М.: Вид-во «Омега-Л», 2011. – 325 с.

Теліженко А.І.

студент магістратури спеціальності

«Управління фінансово-економічною безпекою»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: д.е.н., професор Алькема В.Г.

Система економічної безпеки корпоративних суб'єктів господарської діяльності

У роботі автор розглядає механізм функціонування фінансово-промислової групи як системи економічної безпеки корпоративних суб'єктів господарської діяльності, переваги та недоліки цієї системи

В економіці будь-якої країни пануюче положення займають великі господарські комплекси, представлені потужними промисловими компаніями, які нерідко називають фінансово-промисловими групами. Фінансово-промислова група (ФПГ) – господарське об'єднання підприємств, установ, організацій, кредитно-фінансових установ і інвестиційних інститутів, створене з метою ведення спільної скоординованої діяльності.

До числа найбільш істотних характеристик ФПГ можна віднести наступні: інтеграція вхідних ланок не тільки через об'єднання фінансових ресурсів і капіталів, але також і через загальну управлінську, цінову, технічну, кадрову політику; наявність загальної стратегії; добровільна участь і збереження юридичної самостійності учасників; структура ФПГ дозволяє вирішувати багато питань (у тому числі проблеми, пов'язані з безпекою) з меншими витратами, чим на інших великих підприємствах і об'єднаннях.

ФПГ можуть виникати на основі найбільших промислових або торговельних компаній, вплив і могутність яких забезпечують ним

доступ до ресурсів кредитно-фінансових інститутів, або формуватися в результаті фінансової концентрації навколо кредитних або банківських організацій. Поява та зростання ролі ФПГ в українській економіці є закономірним явищем. Разом з тим особливості сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки визначають специфіку формування ФПГ.

Необхідність створення ФПГ в Україні визначається такими факторами: потребою у створенні нової системи інвестування та формування інтегральних структур, здатних до саморозвитку; ростом фінансового капіталу, що є поки тільки потенційним інвестором виробництва; наявністю серйозної структурної та фінансово-інвестиційної кризи у промисловості, особливо у інвестиційній сфері; необхідністю зміцнення та відновлення сформованих технологічних ланцюжків і коопераційних зв'язків у сфері виробництва.

Українські ФПГ лише починають виходити на світову сцену, і поки їхній капітал не може зрівнятися з капіталом закордонних ФПГ. У процесі формування ФПГ в Україні зіштовхуються із цілим рядом проблем. Нерідко складні оформлені групи являють собою механічне об'єднання технологічно мало зв'язаних підприємств. Часто в групі відсутня реальна, єдина фінансова політика, здатна враховувати різні інтереси, що входять у групу, промислові та фінансові підприємства. Не вирішені до кінця проблеми оподаткування ФПГ, питання щодо підтримки їх з боку держави. Разом з цим діяльність ФПГ дуже важлива для нашої економіки, тому що у результаті інтеграції економічних, організаційних, технологічних і інтелектуальних потенціалів, їх учасників забезпечуються реальні механізми самофінансування, нарощування інвестиційних ресурсів для нових високоефективних виробництв.

Ефективне функціонування ФПГ можливе лише за умови створення дієвої системи економічної безпеки. Автором досліджувалась система економічної безпеки ТОВ Холдинг «UMG», яка включає сукупність взаємозалежних заходів організаційно-економічного та правового характеру, здійснюваних з метою захисту діяльності підприємства від реальних або потенційних дій фізичних або юридичних осіб, які можуть привести до економічних втрат. Саме

мінімізація втрат, або повне запобігання збитків, у першу чергу прогнозованих і потенційно ймовірних становить основною її метою. ефективність заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства. До числа основних завдань системи економічної безпеки підприємства відносяться: проектування оптимальної організаційної структури підприємства; управління ризиками при реалізації ключових бізнес-процесів; контроль договірної діяльності; проведення перевірок і розслідувань; кадрова безпека; захист інформації та фізична охорона об'єктів.

Особливе місце у забезпеченні економічної безпеки підприємства займає захист інтелектуальної власності в частині відомостей, що становлять комерційну таємницю. На сьогоднішній день ТОВ Холдинг «UMG» вважається досить рентабельним і ефективним підприємством в галузі видобутку глини. Дане підприємство має досить широку і розгалужену систему збуту, тобто ефективну дистрибуторську мережу, завдяки якій і великому асортименту продукції підприємство протягом останніх трьох років займає лідируючі позиції на українському ринку видобутку корисливих речовин. Використовуючи у власному виробництві вітчизняну сировину ТОВ Холдинг «UMG» сьогодні постачає свою продукцію в Росію, Білорусь, Іспанію, Італію, Туреччину, Індію та Польщу тощо і цей список постійно поповнюється новими державами.

Проблема підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності і забезпечення механізмів отримання міжнародних конкурентних переваг для ТОВ Холдинг «UMG» у сучасних умовах розвитку міжнародної торгівлі, поглибленні кооперації і спеціалізації підприємств і подальшого розвитку глобальної економіки пов'язана, насамперед, із завоюванням нових і утриманням старих міжнародних конкурентних переваг, які є ключовими факторами успіху кожного підприємства в конкурентній боротьбі та внутрішньому і іноземних ринках. Але, способи, методи, механізми і шляхи досягнення цієї мети різні у різних підприємств. Тому, як результат, у конкурентній боротьбі перемагає та фірма, яка раніше від інших спромоглася за певних умов досягти конкурентних переваг на вітчизняному ринку і змогла перенести їх на іноземні ринки для

здійснення зовнішньоекономічної діяльності, тим самим утримавши старі і завоювавши нові міжнародні конкурентних переваг, захопивши стійкий сегмент зарубіжного ринку. Особливої гостроти досліджувана проблема набуває в умовах посилення інтенсивності міжнародної конкуренції на окремих міжнародних ринках, де від ТОВ Холдинг «UMG» необхідно постійно моніторити зміни попиту, пропозиції, вартості сировинних і інших матеріальних ресурсів, для досягнення сталих міжнародних переваг і підтримання високих конкурентних позицій на ринках.

Тидір С.М.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Фінансова безпека підприємства як економічна категорія

У даній роботі досліджено поняття «фінансова безпека» як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Обґрунтовано визначення поняття «фінансова безпека»

Фінансова безпека держави на пряму залежить від фінансової безпеки підприємств. На рівні держави це питання повинно займати одне з пріоритетних місць.

Метою даного дослідження є обґрунтування визначення поняття «фінансова безпека» як на рівні держави, так і на рівні підприємства.

Окресленому дослідженню багато уваги приділено такими вченими як І.О. Бланк [1], О.І. Барановський [2], Д. Ванькович [3], К.В. Горячева [4], Т.Ю. Загорельська [5], А.О. Єпіфанов [6] та інші. Однак певні теоретичні та практичні питання, які пов'язані з даним дослідженням, залишаються дискусійними та вимагають додаткового вивчення та аргументування.

Головна мета фінансової безпеки полягає у гарантії стабільного та максимально ефективного функціонування підприємства, а також високого потенціалу у майбутньому.

Фінансову безпеку підприємства досліджують як основний елемент та складову його економічної безпеки. На жаль, поняття «фінансова безпека» як самостійний об'єкт управління в літературі поки що не має гідного висвітлення.

Не існує єдиного загального визначення поняття «фінансова безпека» як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Є низка

формулювань цього поняття на рівні державної безпеки, які розкривають його суть і дають підхід до терміну «фінансова безпека підприємства».

Так, З.М. Васильченко, І.П. Васильченко наголошують, що фінансова безпека підприємства – це і є сама захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин.

Р.С. Папехін стверджує, що фінансова безпека – визначає певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується можливістю підприємства протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам.

В.В. Шелест стверджує, що фінансова безпека підприємства – це такий фінансовий стан, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх впливів, дозволяє забезпечити ефективну діяльність підприємства за рахунок оптимального залучення майна, переданого засновниками в управління в довгостроковому періоді.

На наш погляд, М.Ю. Погосова, В.С. Лебедева подають найбільш комплексний підхід до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» та виокремлюються такі його характеристики.

«Фінансова безпека підприємства» – це складова економічної безпеки підприємства, яка являє собою такий стан підприємства, що:

- забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;
- дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;
- забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;
- дозволяють ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення;
- має бути оцінена якісними та кількісними показниками, які мають граничні значення.

Н.С. Самбуріна вважає, що фінансова безпека підприємства – це

стан захисту від загроз, що виникають у процесі його розвитку та функціонування, як суб'єкт фінансових відносин.

О.І. Барановський вважає, що фінансова безпека – це важлива складова частина економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин, стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання і саморегулювання[8].

Можна погодитися з позицією А.Б. Миколайчука, який фінансову безпеку держави визначає як сукупність соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий фінансовий стан, при якому виявляється стійкість до зовнішніх загроз і ризиків при раціональному використанні своїх фінансових ресурсів.

Л.С. Мартюшева запропонувала досліджувати фінансову безпеку підприємства як кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його зростання в поточному і перспективному періодах.

Проведене дослідження показало, що «фінансова безпека» є комплексним поняттям, яке відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином, оскільки проявляється через захищеність діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосовуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності.

Відмінностями запропонованого визначення від існуючих є:

– по-перше, прагнення визначити поняття того, що забезпечен-

ня фінансової безпеки підприємства є діяльністю фінансового менеджменту з безпеки;

– по-друге, визначення є показником оцінки забезпечення фінансової безпеки підприємства – зріст капіталу власник (акціонерів) підприємства в розмірі, що необхідний для розвитку підприємницької діяльності та визначений у поточних і перспективних планах.

Пріоритетними напрямками зміцнення фінансової безпеки України слід визнати: реформування бюджетної системи; удосконалення монетарної та валютної політика; регулювання фондового ринку; регулювання корпоративних відносин; регулювання страхового ринку.

Зміцнення фінансової безпеки держави доцільно спрямувати на обґрунтування механізму управління внутрішніми та зовнішніми ризиками державної фінансової стабільності.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): ав-тореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / О.І. Барановський ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2000. – 36 с.
3. Ванькович Д. Забезпечення фінансової безпеки в процесі побудови системи управління фінансовими ресурсами підприємства / Д. Ванькович // Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції «Економічна система України: європейський вибір», Львів, 3-5 травня 2000 р. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка. – 2000. – С. 11-12.
4. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / К.С. Горячева ; Київський національний університет технологій та дизайну. – К., 2006. – 16 с.
5. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун.– Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
6. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т.Ю. Загорельская // Наук. праці ДНТУ. Вип. 103–4. – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 215 – 218.
7. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України [Текст] / О. Савицька //Економічний форум. – 2012. – №3. – С.17.

Тимошенко А.В.

Голова Наглядової Ради ГО «Довгі Літа»

Роль та місце правоохоронних підрозділів митних органів у процесі забезпечення економічної безпеки держави та створенні ефективних умов розвитку національних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Протидія контрабанді: цілі та задачі

Економічна безпека України є одною із складових елементів безпеки національної, котра, в свою чергу, охоплює всю систему захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. «Захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки, – визначається у ст. 17 Конституції України, – є найважливішими функціями держави, справою усього українського народу».

В другій половині вісімдесятих років в Україні почав ширитися національно-демократичний рух, утверджувалися гласність, політичний плюралізм, національна самосвідомість. Новообрана Верховна Рада впевнено взяла курс у напрямку державотворення та забезпечення суверенітету республіки. Це, у свою чергу, сприяло активізації зовнішньоекономічної діяльності національних підприємств і відкривало можливості для організації власної, української митної служби.

Стаття 7 Закону України «Про основи національної безпеки» визначає, що основними реальними і потенціальними загрозами національній безпеці України, які безпосередньо стосуються митної

справи та протидії контрабанді та іншим митним і прикордонним правопорушенням, є:

- посягання на державний суверенітет України та її територіальну цілісність, територіальні претензії з боку інших держав;
- поширення корупції в органах державної влади, зрощення бізнесу і політики, організованої злочинної діяльності;
- незаконне ввезення в країну зброї, боєприпасів, вибухових речовин і засобів масового ураження, радіоактивних і наркотичних засобів;
- нелегальна міграція;
- незавершеність договірно-правового оформлення і недостатнє облаштування державного кордону України;
- ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;
- критична залежність національної економіки від кон'юктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;
- «тінізація» національної економіки;
- неконтрольоване ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин, матеріалів і трансгенних і організмів та ін.

Суттєвими аспектами діяльності владних установ та організацій в економічній сфері, у тому числі правоохоронних, податкових і митних органів України, є – забезпечення умов для сталого економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності України, подолання «тінізації» економіки, захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту і поставок продукції, яка може завдати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу. Одним із назрілих заходів в сфері економіки є також розвиток експортного потенціалу країни, посилення її участі у міжнародному поділі праці, поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему та активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях.

Постає цілком логічне питання, від яких, конкретно, загроз в сучасних умовах потрібно захищати економіку України та її складову – митну економіку? На думку автора, такі загрози умовно треба поділити на внутрішні та зовнішні.

До перших (внутрішніх), як вважаю, треба віднести загрозу дестабілізації регулятивної ролі держави в економічному базисі, у контексті забезпечення розвитку його продуктивного потенціалу та матеріальних інтересів людей. Важливою складовою внутрішніх загроз може стати дезорганізація фінансово-банківської, податкової та митної систем, деструкція формування та виконання Державного бюджету, неконтрольовані інфляційні процеси.

До зовнішніх загроз українській економіці доцільно віднести порушення, послаблення національних пріоритетів у сфері економіки – металургії, авіабудування, енергетики, атомної та космічної галузей, хімічного виробництва, аграрного сектору. В результаті їх витиснення іноземними конкурентами на внутрішньому і зарубіжному ринках; торговельна експансія зарубіжного капіталу та економічних структур, спрямована на опанування вітчизняного ринку; так звані торгові та митні «війни», розв'язані іноземними державними органами та господарськими конкурентними концернами з ціллю компрометації та підриву експорту українських товарів.

Сучасна контрабанда набула глобалізованого характеру і поруч з організованою злочинністю, тероризмом і наркобізнесом реально загрожує економічній безпеці та нормальній життєдіяльності світової спільноти. Дестабілізуюча контрабандна діяльність, насамперед її транснаціональні та транскордонні практики, особливо небезпечні для таких держав як Україна, які стали на шлях суверенного державотворення, національного відродження та економічного реформування. Що стосується контрабанди наркотиків, прекурсорів, отруйних речовин і сфальсифікованих лікарських препаратів, то вона загрожує національній безпеці в цілому, оскільки підриває здоров'я та генофонд українського народу і тому повинна бути викоренена в найкоротші терміни шляхом прийняття нових, більш суворих, кримінальних та адміністративних законодавчих актів і надання додаткових правових повноважень правоохоронним, податковим і митним органам.

Захист економічної безпеки зумовлює коло питань, що визначають надійну захищеність державних інтересів у сфері економіки від загроз, котрі забезпечується усіма засобами та інститутами

країни (збройними силами, правоохоронними органами, митною та податковою службами, іншими установами державного управління). Разом з тим, економічна безпека повинна створювати ефективну систему умов, що сприяють та забезпечують динамічний розвиток народного господарства й задовольняють потреби суспільства, держави та людей, забезпечують конкурентоспроможність національного товаровиробника на зовнішньому і внутрішньому ринках.

Основними напрямками державної політики у сфері забезпечення економічної безпеки країни є такі:

- мінімізація тіньової економіки, як дестабілізуючого фактора суспільного життя;

- недопущення незаконного використання державних ресурсів і бюджетних коштів в інтересах організованих злочинних угруповань і приватного бізнесу;

- протидія неконтрольованому відпливу за кордон національних ресурсів, капіталів, стратегічних матеріалів та інтелектуальних можливостей;

- сприяння підвищенню ефективності вітчизняної фінансово-банківської системи, активна підтримка національного товаровиробника, насамперед, шляхом цільового захисту науково-дослідних, конкурентоздатних і життєво важливих для економічного прогресу галузей і підприємств, протидія проявам монополізму;

- організація надійного контролю за зовнішньоекономічною складовою підприємств військово-промислового комплексу, інших державних і підприємницьких структур стратегічного значення, сприяння зростанню обсягів та актуалізації експортно-імпорتنної сфери в інтересах економічних пріоритетів України та захисту вітчизняного виробника;

- всебічне вивчення, аналіз і моніторинг внутрішніх і зовнішніх загроз національній економіці та подання вищим органам влади та управління аргументованих пропозицій щодо організаційно-правових, фінансових, технологічних та інших заходів протидії поширенню негативних процесів в економічній сфері.

Положенням про Департамент організації боротьби з контрабандою і порушеннями митних правил (координуючий орган централь-

ного апарату митної служби) визначається його правовий статус і компетенцію, права та відповідальність посадових осіб. В умовах відсутності права на здійснення оперативно-розшукової діяльності (далі – ОРД), пріоритетне значення в документі надається координаційній та аналітичній функціям підрозділу, а також організації заходів з виявлення, припинення та профілактики контрабанди та інших митних правопорушень й запобіганню таким порушенням. Серед основних завдань Департаменту визнано наступні:

1. Участь у реалізації митної політики держави у сфері захисту економічних інтересів України, боротьби з контрабандою і ПМП.

2. Подання методичної і практичної допомоги митним органам у сфері боротьби з контрабандою. Участь працівників Департаменту в розслідуванні найбільш важливих справ, що проводяться оперативними підрозділами митниці.

3. Моніторинг оперативної обстановки в Україні у сфері контрабанди. Прогнозування діяльності організованих контрабандних угруповань, у тому числі транснаціонального та транскордонного характеру, в залежності від стану економіки країни та ситуації на внутрішньому ринку. Аналіз можливих тенденцій і каналів незаконного переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України і опрацювання заходів протидії.

4. Організація протидії незаконному переміщенню через кордон найбільш небезпечних з позиції економічної безпеки різновидів контрабанди: наркотиків, зброї, культурних та історичних цінностей, підакцизних і високоліквідних товарів. Забезпечення участі митних органів України у міжнародному співробітництві з цих питань.

Виходячи із вищевказаного та, враховуючи зростання економічного потенціалу держави, вступ у Світову організацію торгівлі, впевнений курс на євроінтеграцію та економізацію зовнішньої та внутрішньої політики України, реалії сьогодення висувають перед владними структурами і органами державного управління невідкладне завдання модернізації усього комплексу системи економічної безпеки країни. Йдеться, зокрема, про рішуче реформування й модернізацію сукупності принципів безпеки, де загрози і ризики

стали практично нормою сучасної життєздатності. Маю на увазі, насамперед, подолання «тіньової» економіки, виробничого та технологічного безладу, контрабанди й митного шахрайства, несплату податків і зборів, корупцію і рейдерство. На думку автора, для практичного втілення системи цих заходів у життя потрібно опрацювати й затвердити на рівні Уряду Концепцію економічної безпеки України, залучивши до її підготовки вчених НАН України, провідних економістів, юристів, фахівців з зовнішньоторговельних і митних зв'язків; представників бізнесу та громадських організацій.

Список використаних джерел

1. Конституція України. – Київ. – 2009, – вид. СКІФ.
2. Деркач Л. Українська митниця: вчора, сьогодні, завтра. – Київ, – вид. «Книга». – 2000.
3. Боротьба з контрабандою: проблеми та шляхи їх вирішення. Том 10. – Київ, – вид. НДІ «Проблеми людини». – 1998.
4. Пашко П. Митна безпека. – Одеса, – вид. «Пласке», – 2009.

Цюцюпа С.В.

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Вплив інформатизації на управління економічною безпекою підприємств

Описано вплив інформатизації на діяльність суб'єктів господарювання та досліджено особливості управління економічною безпекою підприємств в ринковому середовищі

У теперішній час інформатизація є невід'ємним процесом, що відбувається у практиці діяльності підприємств, однією з найбільш впливових сил, що визначають подальший розвиток та безпеку бізнесу. Маючи глобальне поширення інформаційні технології впливають на всі підприємства та мають багатоаспектний характер, що проявляється в економічній, соціальній та екологічній сферах. Інформатизація змінює способи виробництва товарів та послуг, використання природних і трудових ресурсів, вкладення інвестицій в фізичний і людський капітал та їх переміщення з одних країн в інші. Це тим чи іншим чином визначає економічний розвиток, соціальне становище та екологічні наслідки для суспільства, що вимагає зміни завдань управління підприємницькою діяльністю та її економічною безпекою для підтримання позитивних показників конкурентоспроможності продукції, ефективності виробництва та забезпечення стратегічних перспектив існування на ринку.

Розгортання процесу інформатизації бізнес-середовища вирізняється суперечливим впливом на національні економіки та на весь перебіг сучасного світового господарського розвитку. З одного боку, інформатизація значно розширює можливості суб'єктів господарювання щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їхньої більш глибокої і всебічної участі у

виробничій системі, з іншого боку процеси інформатизації значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання фінансовими й інвестиційними ресурсами.

Швидке формування глобальної інформаційної економіки сприяє виникненню низки можливостей для великого, середнього та малого бізнесу. Воно дає змогу підприємствам збільшити обсяги своїх надходжень, скоротити витрати й підвищити прибутки. Хоч формування інформаційної економіки дає новим та вже діючим підприємствам всього світу досить широкі можливості, воно призводить також і до виникнення певних проблем, навіть небезпек, з якими підприємцям раніше не доводилося стикатись.

За ринкових умов господарювання дуже важливого значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької діяльності. Стабільне функціонування, зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від наявності надійної системи управління економічною безпекою. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і менеджери будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища [1, с. 165].

Відсутність розвинутих інформаційних зв'язків між національними економіками країн світу не вимагала від підприємств детальної оцінки зовнішнього середовища, вплив якого в основному визначався дією рішень різного характеру з боку державних установ та організацій. В таких умовах керівники підприємств були впевнені у наявності коштів для фінансування своєї діяльності, у відносній стабільності цін на матеріально-технічні ресурси, у наявності каналів збуту продукції за запланованими цінами, відсутності загроз вчасному розрахунку із працівниками, бюджетом та контрагентами, а також проявів недобросовісної конкуренції, порушення належного стану безпеки підприємницької діяльності. Варто відмітити, що відсутність можливостей до швидкого копіювання та поширення інформації, а також її непотрібність широкому колу потенційних суб'єктів не викликала особливої необхідності захис-

ту цього ресурсу з метою недопущення загроз економічній безпеці підприємств.

З розвитком глобальних інформаційних процесів та перехід до високотехнологічного забезпечення підприємницької діяльності і ринкового середовища в цілому, значна кількість зазначених завдань управління змінила свій вплив та значення для економічної безпеки. В сучасних умовах господарювання важливими завданнями, які потрібно вирішувати для забезпечення економічної безпеки підприємства є:

- захист прав та інтересів підприємства в конкурентному середовищі;
- зміцнення інтелектуального потенціалу підприємства;
- збереження та примноження власності;
- підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції;
- максимально повне інформаційне забезпечення діяльності підприємства та підвищення його ефективності і вдосконалення захисту;
- орієнтація на світові стандарти та лідерство в розробці й освоєнні нових технологій виробництва продукції;
- недопущення залежності від випадкових та нестійких партнерів;
- оцінка змін у міжнародному і внутрішньому середовищі та адаптація підприємницької діяльності до них;
- зростання ролі управління за слабкими сигналами, на основі передбачення змін та в умовах стратегічних несподіванок.

Можна побачити, що управління інформацією в сучасних ринкових умовах виступає одним з найважливіших чинників економічної безпеки підприємства, відповідно до чого потрібно здійснювати управлінські функції. Інформація стала стратегічним ресурсом, що служить основою досягнення конкурентних переваг. Роль інформації в досягненні стратегічної мети підприємств зростатиме, що зумовлює зростання вимог до інформаційних систем та їх функцій. Інформаційні системи виступають не звичайними інструментами, що забезпечують опрацювання даних для підрозділів та кінцевих користувачів усередині підприємства. З використанням сучасних засобів інформації відбувається створення товарів і послуг, здатних забезпечити підприємству ряд конкурентних переваг на ринку [2, с. 335]. В свою чергу,

вони викликають підвищену увагу з боку різних учасників ринку, а тому є джерелом загроз економічній безпеці у випадку несанкціонованого доступу і вимагають спеціальних підходів до захисту.

Розвиток інформаційних технологій вимагає від керівництва підприємств як залучення їх у господарську діяльність, так і розробку специфічних інформаційних продуктів, здатних поліпшити процес виробництва товарів та надання послуг. Різні технології інформаційного змісту дозволяють підвищувати оперативність прийняття рішень, скорочувати час і витрати на процеси постачання, виробництва, збуту, а також фінансової та інвестиційної діяльності.

Зокрема, глобальна інформаційна мережа Інтернет є джерелом нескінченних можливостей для сучасного бізнесу. Розміщення реклами, продаж товарів та послуг, налагодження контактів з постачальниками, партнерами чи споживачами, здійснення фінансових, розрахункових та інших операцій стало можливим із створенням відповідних сервісів для підприємницького сектору. Водночас за рахунок Інтернету значна кількість підприємств зазнає негативного впливу на результати діяльності, що потребує від керівників обережного поведіння з цим ресурсом для зниження загроз економічній безпеці підприємства.

Отже, інформатизація має важливе значення для діяльності підприємств, у випадку належної реакції на неї з боку керівництва здатна забезпечити ряд конкурентних переваг на ринку. Разом з тим, інформатизація несе ряд загроз і викликів економічній безпеці, у зв'язку з чим змінюються завдання управління підприємницькою діяльністю.

Список використаних джерел

1. Судакова О.І. Формування системи управління економічною безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Вип. 231: В 9 т. – том VIII. – Дніпропетровськ: ДНУ, – 2012. – С. 165-169.
2. Шаповал О.Ф. Вдосконалення управління інформаційними ресурсами підприємства / О.Ф. Шаповал, Л.О. Коннова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – К.: 2013. – Вип. 181, Ч. 2. – С. 334-338.

Чупайленко О.А.

к.т.н., доцент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Нікіфоров М.А.

магістрант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Захист права інтелектуальної власності в Україні

Розглянуті проблеми захисту прав інтелектуальної власності в Україні. Розглянута відповідність національного законодавства міжнародній угоді TRIPS у сфері захисту прав інтелектуальної власності

Захист прав інтелектуальної власності – відповідальний етап в управлінні нею. Без наявності ефективної системи захисту всі результати попередніх дій, що пов’язані з її створенням, правовою охороною і використанням можуть бути зведені нанівець. У наш час фактор захисту прав набуває ширшого значення ще й тому, що у зв’язку зі швидким розвитком технологій виникла можливість порушення прав у таких обсягах, які були неможливими кілька десятиліть тому [1].

Порушення прав, тобто їх використання без дозволу правовласника, може відбуватися як у рамках договору, укладеного між правовласником і користувачем, так і в разі позадоговірного використання прав. Порушником прав найчастіше буває недобросовісний конкурент. Але в окремих випадках ним може бути держава й навіть колега-співавтор.

В Україні є дві форми захисту прав інтелектуальної власності: юрисдикційна та неюрисдикційна. Неюрисдикційна форма передбачає захист права інтелектуальної власності своїми силами, без

звернення по допомогу до державних або інших компетентних органів, тобто самозахист. Наприклад, це може бути відмова здійснити певні дії, передбачені укладеним договором про передачу (уступку) майнових прав інтелектуальної власності або ліцензійним договором, відмова від виконання недійсного договору тощо. Обрані засоби самозахисту мають бути не забороненими законодавством та не повинні суперечити моральним засадам суспільства [2].

Юридичні форми захисту застосовують два порядки захисту: загальний (судовий) та спеціальний (адміністративний). Загальний порядок захисту здійснюється в судах. Спеціальний порядок захисту прав здійснюється в органах державного управління, в органах Антимонопольного комітету України та Державної митної служби України.

Адміністративний спосіб полягає в розгляді та розв'язанні суперечки органом державного управління. Процедура розгляду набагато простіша, ніж у цивільному судочинстві. Правовою основою є Кодекс України про адміністративні правопорушення, а також закони України: «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на сорти рослин» тощо [2].

Відзначимо, що Антимонопольний комітет України розглядає скарги щодо дій, які здійснені після вводу об'єктів права інтелектуальної власності до цивільного обігу. Типовими видами адміністративних стягнень можуть бути: попередження, штраф, виправні роботи, адміністративний арешт тощо.

Зокрема, за незаконне використання об'єкта права інтелектуальної власності, привласнення авторства на такий об'єкт або інше умисне порушення права інтелектуальної власності накладають штраф від 10 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з конфіскацією незаконно виготовленої продукції, а також обкладання й матеріалів, що призначені для їх виготовлення.

У Великій Британії, Німеччині та деяких інших країнах є спеціалізовані патентні суди. Це дає змогу зосередити досвід розв'язання

патентних суперечок, створити умови для правильного й однакового застосування нормативних актів, скоротити кількість інстанцій, що розглядають суперечки.

В Україні поки що немає патентного суду, але є практика створення судових колегій з інтелектуальної власності, наприклад, при Вищому господарському суді України. У таких колегіях працюють судді, які мають спеціальну фахову підготовку з інтелектуальної власності й тому можуть компетентно розв'язувати суперечки щодо інтелектуальної власності.

Поряд з нормами цивільно-правового захисту прав на ОПІВ чинним законодавством передбачено також кримінальну відповідальність. Кримінальна відповідальність настає тільки тоді, коли матеріальна шкода в 200 й більше разів перевищила неоподатковуваний мінімум доходів громадян. Залучення до кримінальної відповідальності конкретних винуватців злочину не унеможливає вимог про відшкодування заподіяного збитку.

Угода TRIPS є однією з найважливіших угод Світової організації торгівлі (СОТ). Необхідною умовою для вступу України в СОТ є обов'язкове виконання угоди TRIPS. Цю угоду світова спільнота визнала як правовий документ, що охоплює питання, пов'язані з охороною прав на ОПІВ, які розглядаються як товар [2]. Угода TRIPS передбачає захист прав інтелектуальної власності за допомогою адміністративних процедур, цивільно-правові способи захисту прав, а також карні процедури та штрафи, що їх можуть застосувати до порушників прав. Подальше вдосконалення національного законодавства України здійснюється з урахуванням вимог цього важливого міжнародного нормативного акта.

Відзначимо, що кількість справ, які розглядають у судах і предметом яких є інтелектуальна власність, з року в рік зростає [3]. Цікаво знати, які саме ОПІВ є предметом розгляду в судах. Аналіз 126 господарських спорів показав, що їх предметом були такі об'єкти права інтелектуальної власності [3]:

- торговельні марки – 87;
- винаходи – 22;
- промислові зразки – 10;

- корисні моделі – 2;
- комерційні таємниці – 1;
- раціоналізаторські пропозиції – 1.

Підсумовуючи, можна констатувати, що на сьогодні в Україні вже сформовані законодавча й організаційна системи, які прямо або опосередковано забезпечують захист прав у сфері інтелектуальної власності.

Список використаних джерел

1. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика. – Наук, практ. вид. у 4-х т. / За заг. ред. О.Д. Святоцького. – К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2009. – 1009 с.
2. Підпригора О.А., Підпригора О.О. Право інтелектуальної власності. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 336 с.
3. Дроб'язко В.С., Дроб'язко Р.В. Право інтелектуальної власності: навч. посібник. – К.: Юрінком Інтер, 2012. – 512 с.

Чупайленко О.А.

к.т.н., доцент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Овчарик С.В.

магістрант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Організація системи економічної безпеки торговельного підприємства

Проведено комплексне дослідження чинників, що впливають на економічну безпеку торговельних підприємств. Обґрунтовано показники, що відображають рівень економічної безпеки торговельного підприємства

Практика і наукові дослідження показують те, що організація сучасної торговельної діяльності підприємств потребує відпрацювання і створення системи економічної безпеки, яка б урахувала ті негативи, що може спричинити кожна сторона або економічна дія щодо торговельного підприємства [3,4].

Встановлено, що торговельні підприємства функціонують в умовах невизначеності і ризику, що вимагає захисту їх економічних інтересів. Саме торгівля є найбільш вразливою галуззю з боку зовнішнього середовища [4].

В процесі аналізу складових економічної безпеки торговельного підприємства були розглянуті сутність і структура економічного середовища торговельного підприємства. Так, під економічним середовищем торговельного підприємства варто розуміти сукупність взаємообумовлених внутрішніх і зовнішніх економічних умов організації торгівлі.

Діагностика економічного середовища торговельного підприємства показала, що на його економічну безпеку впливає значна

кількість чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. При цьому, забезпечувати економічну безпеку торговельного підприємства доцільно за встановленими видами: економіко-правова, податкова, економіко-соціальна безпека, економічна безпека внутрішньої діяльності, економічна безпека зовнішньої діяльності, організаційно-економічна, ресурсна економічна безпека [5].

Економіко-правова безпека суб'єкта господарювання передбачає створення системи захисту від чисельної кількості можливих загроз з боку законоутворювальної діяльності держави. Дослідження податкової безпеки торговельного підприємства показала, що галузь підприємства податково безпечна [1; 2].

При забезпеченні економіко-соціальної безпеки найбільш значущими є такі фактори: чисельність населення у територіальному розрізі як потенційних покупців торговельного підприємства; демографічне навантаження; культурно-освітній рівень населення; диференціація населення за рівнем доходів.

В цілому слід зазначити, що хоча на діяльність торговельного підприємства впливають умови зовнішнього характеру, однак його безпечне функціонування, у першу чергу, залежить від внутрішніх чинників.

Слід виділити такі фактори: організаційно-економічна безпека та ресурсна економічна безпека. При цьому розгляд ресурсної безпеки проводився через відповідні підвиди: технічну безпеку; технологічну безпеку; просторову безпеку; трудову безпеку; фінансову безпеку; інформаційну безпеку. Для кожного підвиду ресурсної безпеки були визначені кількісні та якісні параметри.

Для апробації встановлених факторів проаналізовано діяльність 20 торговельних підприємств Київської області за 2012 рік. Рівень захищеності торговельного підприємства значно залежить від його зовнішніх умов та результатів функціонування. Таким чином, великі та середні підприємства Київської області знаходяться у зоні нормальної безпеки, а малі підприємства у зоні безпеки. Аналіз економічної безпеки довів, що основні загрози формуються безпосередньо на рівні самого торговельного підприємства.

Дослідження показало, що без розробки і впровадження систе-

ми забезпечення економічної безпеки неможливо досягти виходу з кризи, стабілізувати економічний стан, створити ефективний та надійний механізм забезпечення економічної безпеки.

Нааявність значної кількості загроз економічній безпеці потребує розробки основних напрямків їх усунення, головним з яких є розробка системи економічної безпеки торговельного підприємства.

В результаті аналізу економічного середовища торговельного підприємства були визначені види економічної безпеки: економіко-правова, податкова, економіко-соціальна безпека, економічна безпека внутрішньої діяльності, економічна безпека зовнішньої діяльності, організаційно-економічна і ресурсна безпека.

Система економічної безпеки торговельного підприємства – це комплекс заходів щодо забезпечення його стабільного розвитку через створення сприятливих умов, а також нейтралізації і ліквідації зовнішніх та внутрішніх загроз.

Для створення надійної системи безпеки торговельного підприємства необхідно провести комплекс підготовчих заходів. Дослідження показало, що від цієї роботи багато в чому залежить вибір рішень, які будуть прийняті в цьому напрямку; склад органів безпеки, що будуть сформовані; вибір фінансових, матеріальних і людських ресурсів, а у кінцевому рахунку – ефективність забезпечення безпеки функціонування торговельних підприємств.

До складу служби безпеки торговельного підприємства доцільно включати: групу охорони торговельного підприємства і групу економічної безпеки торговельного підприємства.

У формуванні системи економічної безпеки торговельного підприємства необхідним етапом є розробка комплексу заходів з її забезпечення, які визначаються у відповідності до встановлених загроз. При цьому здійснюється розрахунок необхідної кількості матеріально-технічних та інших ресурсів, засобів захисту й охорони об'єктів безпеки; визначення необхідної кількості людських ресурсів і витрат на їх утримання і стимулювання праці; визначення фінансових витрат, необхідних для забезпечення безпеки підприємства; співставлення необхідних витрат з можливим збитком від впливу небезпек і загроз.

Виходячи з проведеного аналізу діяльності торговельних підприємств, обґрунтовано необхідність впровадження системи економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про власність» від 07.02.1991 р.
2. Законом України «Про підприємства в Україні» від 27.03.1991 р.
3. Зацеркляний М.М. Основи економічної безпеки : навч. посіб. / М. Зацеркляний, О. Мельников. — К.: КНТ, 2011. — 337 с.
4. Дем'яненко Г.Є. Проблеми забезпечення економічної безпеки торговельних підприємств // Торгівля і ринок України. Тем. збірник наук. праць з проблем торгівлі та громадського харчування. Випуск 10, том 2. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2010. — С. 290-295.
5. Захаров О.І. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности. Монографія / П.Я. Пригунов, Л.В. Гнилицкая. — К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2011. — 290 с.

Чупайленко О.А.

к.т.н., доцент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Оратовський Ю.В.

магістрант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Впровадження системи попередження терористичних актів на транспорті

Проведено комплексне дослідження чинників, що впливають формування системи попередження терористичних актів на транспорті. Запропоновані заходи по підвищенню рівня комплексного забезпечення безпеки транспортних перевезень в умовах терористичних загроз з урахуванням міжнародних стандартів

Постійно зростаючі обсяги внутрішніх та міждержавних транспортних перевезень з одного боку, посилення загроз і ризиків здійснення терористичних актів, крадіжок, контрабанди, незаконних перевезень зброї та наркотиків, природних катаклізмів і старіння транспортної структури – з іншого, ставлять в число актуальних питання забезпечення безпеки транспорту, функціонуючого в рамках міжнародних перевезень.

Після терористичних актів 11 вересня 2001 року завдання забезпечення транспортної безпеки розглядаються провідними країнами світу як одне із найбільш актуальних. Значні суми виділяють на це країни ЄС, Китай, Японія, Росія. В Сполучених Штатах Америки на вирішення проблем безпеки транспорту щорічно виділяється біля 6 млрд. дол. [1]. Систематично питання безпеки розглядаються на міжнародних конференціях, семінарах і спеціалізованих заходах.

В рамках СНД також розроблено низку документів, які покликані сприяти підвищенню безпеки транспорту. Серед них «Декларація з

питань забезпечення безпеки на транспорті в державах-учасницях СНД» від 18 вересня 2003 року; «Угода про співробітництво держав учасниць СНД в боротьбі зі злочинністю на транспорті» від 15 вересня 2005 року. Питання безпеки транспорту знаходяться в полі зору Міжпарламентської асамблеї держав-учасниць СНД. Так, 17 листопада 2006 року в Санкт-Петербурзі під патронатом МПА і Виконавчого комітету СНД проведено міжнародну науково-практичну конференцію «Вдосконалення співробітництва держав учасниць СНД в протидії сучасним викликам і загрозам безпеки», на якій детально розглядалися питання безпеки на транспорті [1].

Україна в своїй діяльності по забезпеченню безпеки на транспорті в цілому йде по шляху розвинених країн світу про що свідчать прийняття наступних документів: Постанова Кабінету міністрів України від 14 грудня 2001 року № 1694 «Про затвердження програми реалізації положень Варшавської конференції щодо спільної боротьби проти тероризму», Закон України «Про транспорт», Положення «Про систему управління безпекою судноплавства на морському та річковому транспорті та інші [2].

Забезпечення транспортної безпеки визначається якістю виконання завдань у ряді відносно самостійних складових таких як: технічний стан транспортної системи; рівень професійної підготовки спеціалістів задіяних в роботі транспорту та охорони; наявність засобів контролю, спостереження та супроводу транспорту; протидію спробам проведення терористичних актів та несанкціонованого втручання в транспортну діяльність; укомплектованість та рівень підготовки охоронних структур, стан протипожежної безпеки, забезпеченість технічними засобами спостереження та охорони, взаємодія з СБУ та іншими силовими структурами.

До факторів забезпечення безпеки на транспорті відносять:

- технічний склад рухомого складу, технічного контролю та діагностики;
- рівень професійної підготовки спеціалістів, зайнятих у транспортній сфері;
- інформаційне забезпечення роботи транспорту;
- рівень підготовки охоронних структур;

- підготовка схем протидії терористичним актам;
- забезпечення технічними засобами спостереження;
- взаємодія силових структур.

Визначення рівня транспортної безпеки базується на врахуванні можливостей ліквідації загроз техногенного, природного чи соціального характеру. За нинішньої ситуації в Україні близько 2/3 інцидентів та катастроф на транспорті трапляється із-за технічних несправностей, більше 1/4 пригод несуть з собою природні стихії і близько 5% від усіх загроз складають небезпеки здійснення терористичних актів [3].

На сьогоднішній день проблеми безпека транспортних коридорів по території України вирішуються відносно ізольовано як безпека транспортування енергоносіїв трубопроводами, безпека залізничних перевезень, безпека перевезень автомобільним транспортом та безпека перевезень морським і річковим транспортом.

На залізничному транспорті завдання транспортної безпеки, як в цілому по Укрзалізниці вирішуються органами в залежності від сфери відповідальності. Охорона об'єктів та їх супроводження здійснюється управлінням МВС та підрозділами відомчої охорони. Головна увага приділяється забезпеченню охорони вантажів, пропускному режиму на важливих об'єктах життєзабезпечення залізничного транспорту, контролю в місцях масового скупчення пасажирів.

В рамках підвищення антитерористичної безпеки спланована і започаткована робота з технічного оснащення засобами спостереження і контролю в місцях скупчення пасажирів, що дозволяє в режимі реального часу контролювати обстановку і своєчасно вживати заходи у випадках виникнення нештатних ситуацій.

Безпека транспорту в значній мірі залежить від того наскільки якісно проводиться контроль технічного стану та дотримання вимог правил безпеки. Не в достатній мірі вирішуються питання захисту інформації від несанкціонованого доступу. Не вирішена проблема вибору частот з урахуванням вимог електромагнітної сумісності.

Не сприяє покращенню роботи й те, що на сьогоднішній день недопрацьовані державні стандарти на цифрові електронні карти.

Не подолана розрізненість та дублювання систем спостереження (в першу чергу радіолокаційних) різних відомств та забезпечення інтеграції спостереження Міністерства оборони, Міністерства транспорту і зв'язку, Служби безпеки, Державної прикордонної служби за рухомими об'єктами на основі забезпечення доступу користувачів до визначеного рівня інформації.

Таким чином, комплексна система захисту транспортних перевезень від терористичних актів одна із визначальних характеристик функціональності транспорту. Вона визначається технічним станом транспортної системи, рівнем професійної підготовки спеціалістів задіяних в роботі транспорту та охорони, наявністю засобів інформаційного, контролю, спостереження та супроводу транспорту, напрацьованістю засобів і способів протидії спробам проведення терористичних актів та несанкціонованого втручання в транспортну діяльність, укомплектованістю та рівнем підготовки охоронних структур, станом протипожежної безпеки, забезпеченістю технічними засобами спостереження та охорони, рівнем взаємодії із СБУ та іншими силовими структурами.

Список використаних джерел

1. Науково-практичний коментар до Закону України «Про боротьбу з тероризмом» / В.А. Ліпкан, О.А. Івахненко, І.М. Рижов, В.В. Майоров. – К.: КНТ, 2010. – 208 с.
2. Синченко С.Г. Вопросы противодействия терроризму на объектах транспортного комплекса Украины: сборник материалов VI Международной научно-практической конференции «Терроризм и безопасность на транспорте». – М.: ИД «Юриспруденция», 2010. – 312 с.
3. Ліпкан В.А. Борьба с міжнародним тероризмом: нормативна база / В.А. Ліпкан. – К.: КНТ, 2010. – 248 с.

Шлома В.Ю.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Фінансова безпека банківської діяльності в Україні

Аналізується фінансова безпека банківської діяльності та пропонуються шляхи її забезпечення в Україні

Сучасні умови, які пов'язані зі світовою економічною кризою, не дозволяють кредитно-фінансовій системі зневажливо відноситися до банківської безпеки. Звичайно, фінансова безпека комерційних банків потерпає від локальних і глобальних фінансових криз. Головними причинами банківської кризи можуть бути: недостатній нагляд за комерційними банками; слабе управління ними; надмірне втручання уряду у справи банків.

Основною метою безпеки банківської діяльності вважається можливість заподіяння банку збитків або упущення вигоди; забезпечення ефективної діяльності банку та якісної реалізації ним операцій та угод. До основних завдань безпеки банківської діяльності входять: захист законних інтересів банку і його працівників; профілактика та попередження правопорушень і злочинних посягань на власність і персонал банку; своєчасне виявлення реальних і потенційних загроз банку, проведення заходів щодо їх нейтралізації; оперативне реагування елементів структури банку на загрози, що виникають, та негативні тенденції розвитку зовнішніх і внутрішніх обставин; виявлення внутрішніх і зовнішніх причин і умов, які можуть сприяти заподіянню банку, його працівникам, клієнтам і акціонерам матеріальної та іншої шкоди, перешкоджати їх нормальній діяльності; виявлення та формування причин і умов, сприятливих для реалізації банком своїх основних інтересів; виховання та на-

вчання персоналу з питань безпеки; послаблення шкідливих наслідків від акцій конкурентів або злочинців, спрямованих на підрич безпеки банку; збереження й ефективне використання фінансових, матеріальних і інформаційних ресурсів банку [1].

Фінансова безпека банку – це захист фінансових інтересів банку, його фінансової стійкості і середовища в якому він функціонує. Загрози для фінансової безпеки комерційних банків проявляються у вигляді: шахрайства з рахунками клієнтів банку; неповернення кредитів; підроблених платіжних документів, крадіжки фінансових коштів із кас та інкасаторських машин. Фінансові ризики здебільшого виникають унаслідок недотримання банківськими спеціалістами принципів забезпечення фінансової безпеки. І ця проблема інтернаціональна.

Серед найпоширеніших внутрішніх ризиків фінансової безпеки банків такі [2]:

- неправомірна розтрата коштів службовцями банків;
- незаконне привласнення доходу;
- фальшування витрат;
- зловживання реальними активами банку чи клієнта;
- перевищення повноважень управлінським персоналом;
- підробка документів або внесення до них недостовірних даних;
- шахрайство у сфері бухгалтерського обліку.

Фінансова безпека банківської системи залежить від декількох чинників:

1. внутрішня і зовнішня політична і економічна стабільність;
2. ступінь залежності банківської системи від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування;
3. ступені концентрації активів банків в різних державах або галузях промисловості;
4. структура власності на банківські установи.

Для забезпечення фінансової безпеки банківської системи України органи нагляду Національного банку України і правоохоронні органи повинні виділити ресурси для збору і аналізу інформації, а також прийняття спеціальних законопроектів по запобіганню заходам, направлених на підрич фінансового стану банківської систе-

ми. Збір і аналіз інформації повинен носити постійний характер і проводитися в масштабі всієї банківської системи з використанням міжнародних зв'язків з іншими державами.

Недостатність власних коштів, цілеспрямований підрив ділової репутації, недосконала оцінка кредитних ризиків, відсутність бази даних про недобросовісних позичальників, недосконалість кадрової політики, використання фальшивих векселів, цінних паперів, «фишингові» атаки на інформаційну систему банків, зростання кримінальної активності загрожують фінансовій безпеці комерційних банків сьогоденної України.

Забезпечення фінансової безпеки комерційних банків та їх установ є дуже важливим ще й тому, що підрив довіри до кредитних інститутів завдає збитків фінансовій безпеці всієї країни. Передусім, слід зазначити, що фінансова безпека банків – проблема не лише національна, а й міжнародна.

Фінансова безпека комерційного банку обумовлена рівнем підтримання ліквідності, впровадженням фінансових інновацій, охороною інформації, збереженням активів, забезпечення прибутковості.

На фінансову безпеку банку впливають [1]:

- рівень обов'язкового резервування (для збільшення пропозиції грошей НБУ зменшує норматив обов'язкового резервування, для зменшення пропозиції грошей норматив обов'язкового резервування збільшується);

- рефінансування Національного банку України (необачна політика НБУ може призвести до великих втрат комерційного банку і навіть до його ліквідації);

- система розрахунків (найсерйозніша проблема – некваліфіковане управління керівниками окремих комерційних банків структурою активів і пасивів);

- конкурентне середовище (недобросовісна конкуренція);

- прогалини законодавчої бази (досі відсутній закон про банківську таємницю).

Для підтримки фінансової безпеки необхідно проводити такі заходи:

1. розробка рекомендацій по удосконаленню заходів фінансової безпеки;
2. взаємодія з правоохоронними органами у питаннях протидії посягань на власність і діяльність банків;
3. інформаційно-аналітичне дослідження позичальників на стадії звернення їх в банк для отримання кредиту;
4. участь в проведенні моніторингу кредитних операцій, виявлення ознак, які вказують на можливість невиконання зобов'язань за кредитними договорами;
5. надання консультацій працівникам банку з питань фінансової безпеки;
6. формування умов для безпечної роботи співробітників банку, забезпечення їхніх комерційних інтересів;
7. підтримка технологічної незалежності і конкурентоспроможності, формування високого технічного і технологічного потенціалу;
8. оптимізація організаційної структури.

Таким чином, фінансова безпека банків є важливим інструментом для досягнення їх комерційної мети – збільшення прибутку, накопичення капіталу, захисту їх різних інтересів, а також зміцнення позицій на ринку банківських послуг.

Шульга Є.С.

студентка,

Коледж економіки, права та інформаційних технологій

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Українська фондова біржа: сучасний стан та перспективи розвитку

Досліджено сучасний стан фондової біржі та запропоновано шляхи вдосконалення її діяльності

Ринок цінних паперів як складова частина фінансового ринку забезпечує акумуляцію та ефективно розміщення заощаджень в економіці, інвестування її пріоритетних галузей та об'єктів. Оздоровлення економіки України значною мірою залежить від становлення та налагодженого функціонування ринку цінних паперів, регульованого державою та інтегрованого у світові фондові ринки. Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів являється, насамперед, забезпечення умов для залучення інвестицій на підприємства, доступ цих підприємств до більш дешевого, порівняно з банківськими кредитами капіталу. Сьогодні в Україні триває активний процес розвитку ранку цінних паперів, формування його інфраструктури. Успішне досягнення цієї мети безпосередньо залежить від створення необхідної правової бази у сфері цінних паперів.

Саме тому, слід проводити чіткий аналіз діяльності ринку цінних паперів та Української фондової біржі (УФБ), щоб відслідкувати помилки та не допустити їх повторення в майбутньому. Метою дослідження полягає в обробці та аналізі матеріалу для вивчення проблеми особливостей та основних тенденцій розвитку ринку цінних паперів та Української фондової біржі.

Дослідженням проблем формування, розвитку та вдосконалення ринку цінних паперів займалося багато зарубіжних і вітчизняних

науковців. Серед вітчизняних учених, що здійснюють аналіз ринку цінних паперів, досліджують теоретичні і практичні питання його розвитку: С. Давимука, В. Загорський, А. Задоя, В. Колесник, І. Кривов'язюк, Ю. Лисенков, О. Мендрул, О. Мозговий, В. Оскольський, В. Савченко, М. Самбірський.

Біржа забезпечує організацію та проведення регулярних торгів цінними паперами та іншими фінансовими інструментами, реєструє угоди купівлі-продажу цінних паперів та інших фінансових інструментів, визначає умови і порядок виконання укладених угод та здійснює контроль за їх виконанням [2].

Укладення угод на біржі здійснюється з урахуванням норм, передбачених Положенням про функціонування фондових бірж, затвердженого рішенням ДКЦПФР від 19 грудня 2006 року № 1542 [1].

В результаті аналізу діяльності Української фондової біржі за перші 3 квартали 2013 року були визначені основні показники її роботи. За результатами 9 місяців 2013 року обсяг біржової торгівлі на УФБ збільшився на 2,54 млрд. грн. (в 15 разів) у порівнянні з аналогічним показником 2012 року: обсяги укладених біржових контрактів зі 185,15 млн. грн. виросли до 2723,77 млн. грн., проте кількість біржових контрактів впала – за 1820 шт. до 543 шт. [3].

Проте, неможливо відслідкувати позитивні чи негативні зрушення в діяльності без порівняльного аналізу хоча б двох періодів. Саме тому було проаналізовано торгівлю за однакові проміжки часу в 2012 та 2013 рр. найрозповсюдженішими цінними паперами: акціями, облігаціями та опціонними сертифікатами. Отже, у 2012 р. сума торгових операцій з акціями становила 11295122 грн, що становить 6,24% від сукупного обсягу торгівлі, облігації підприємств – 146251530,20 (80,73%), опціонні сертифікати – 20997054,53 (11,59%). Але у 2013 р. ситуація різко змінилася: акції – 2078133245,88 (76,30%), облігації підприємств – 632121378,64 (23,21%), Опціонні сертифікати – 4 861 921,03 (0,18%). В результаті маємо такі структурні зміни: обсяги торгів акціями виросли на 70,06%, але питома вага облігацій впала на 57,53% та опціонних сертифікатів на 11,41% [3].

Ще один факт, що свідчить про динамічний розвиток УФБ: за результатами 9 місяців 2013 року суттєво змінилася структура торгівлі на УФБ за видами ринків. Найбільший обсяг торгів припадав на вторинний ринок (84,78%), тоді як у 2012 році найбільша частка в структурі торгів на біржі за відповідний період належала первинному ринку – 78,36%. Найменше у 2012 році припало на ринок приватизації – 2,35%, який у 2013 р. зменшився ще і склав вже 0,05%. Але у 2013 р. з'являється елемент якого не було у 2012 р. – це ринок цінних паперів, на які звернено стягнення.

Проте хотілося б пояснити чому сталася така різка зміна у структурі торгів первинного та вторинного ринку. За результатами 9 місяців 2013 року обсяг біржових торгів на первинному ринку УФБ збільшився на 270,5 млн. грн., порівняно з аналогічним показником 2012 року (у 2012 р – 141,96 млн. грн., у 2013 р. – 412,45 млн. грн.). У звітному періоді первинний ринок біржі був представлений розміщенням облігацій підприємств 4 емітентів.

З іншого боку, за підсумками звітної періоду обсяг біржових торгів на вторинному ринку УФБ склав 2309,22 млн. грн., що в 66 разів більше за відповідний показник 2012 року (34,94 млн. грн.).

Найбільший обсяг біржових контрактів, укладених на вторинному ринку УФБ за 9 місяців 2013 року, був зафіксований з акціями – 2076,03 млн. грн. (відповідний показник 2012 року – 7,04 млн. грн.). Ринкова капіталізація акцій, допущених до торгівлі на УФБ, станом на 30.09.2013 р. становила 6801,36 млн. грн.

Підсумувати діяльність української фондової біржі за 9 місяців 2013 року можна за такими показниками: обсяг біржових торгів склав 2723,77 млн. грн., кількість укладених контрактів становить 543, члени, які були представлені на УФБ: торговці цінними паперами – 22, банки – 17, а біржовий список УФБ склав 244 інструмента, в числі яких не було жодного 1 рівня лістингу, 9 шт. 2 рівня лістингу, позалістингових фінансових інструментів виявилось 235 шт.

Таким чином, фондова біржа є головним інститутом фондового ринку. Це біржа, яка оперує цінними паперами, це місце де знаходять один одного продавець і покупець цінних паперів, де ціни на ці папери визначаються попитом і пропозицією на них, а сам

процес купівлі-продажу регламентується правилами і нормами. В умовах ринкової економіки біржа є регулятором фінансового ринку. Ринок цінних паперів та Українська фондова біржа повинні базуватися на довірі й взаємоповазі усіх учасників, використовувати єдині правила професійної та етичної поведінки, користуватись єдиною термінологією.

Список використаних джерел

1. Положення про функціонування фондових бірж. Рішення ДКЦПФР «Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж» № 1542 від 19.12.2006 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Торгівля цінними паперами. Підручник / За ред. д.е.н., професора В.І. Грушка. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2011. – 392 с.
3. Українська фондова біржа – Аналітичні огляди // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrse.kiev.ua/analytics/>

Шуневич А.С.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Управління видатками державного бюджету України

Однією із загроз економічній безпеці виступає зростання видаткової частини Державного бюджету України порівняно з дохідною та низької ефективності використання державних коштів

Визначення оптимального обсягу державних видатків є нагальною проблемою сьогодення. Перевищення та неефективне використання видаткової частини державного для економіки нашої держави набуло загрозливого характеру для економічної безпеки держави та потребує негайного подолання. Створення ефективного механізму використання видаткової частини Державного бюджету України або розроблення стратегії для їх зменшення.

Актуальність даної теми підтверджується наявністю досліджень та публікацій багатьох вітчизняних вчених Мамалуй О.О. [2], Кудряшов В.П. [3], Чала Н.Д, Пасічник Ю.В. та інші, а також забезпечення нормативно-правовою базою [1, 4].

Метою даного дослідження є виявлення економічних загроз безпеці держави під впливом неефективного використання видаткової частини бюджету та обґрунтування шляхів протистояння їм.

Для того щоб ефективно досягти поставленої нами мети перш за все треба висвітлити декілька теоретичних аспектів даного питання, такі як економічна безпека держави та дефіцит бюджету.

На думку Мамалуй О.О. економічна безпека держави – це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни у цілому, достатній економічний та

оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» визначено, що економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави. Згідно цього ж документу, загрозами економічній безпеці України визнані наявні та потенційно можливі явища та чинники, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері;

Одною із таких загроз можна вважати постійне збільшення дефіциту бюджету, що являє собою наслідок перевищення видаткової частини бюджету над дохідною, однією з причин якої є не ефективне використання коштів. Під час складання Державного бюджету України визначають плановий дефіцит, тобто такий який затверджений у Законі про Державний бюджет України. Але реальним показником дефіциту бюджету є звітний бюджетний дефіцит, який представляє собою фактичний обсяг дефіциту відповідно до річного звіту про виконання Державного бюджету України.

Для покриття дефіциту бюджету влада вимушена компенсувати кошти засобами які можуть становити загрозу як економіці, так і державі в цілому, наприклад: міжнародні кредитні зв'язки, іноземні інвестиції, міжнародну технічну допомогу та зарубіжні кредити, підвищення податкових зборів, зменшення витрат на фінансування галузей економіки та державних підприємств. Оцінюється дефіцит бюджету звичайно у відсотках від ВВП.

На нашу думку найнебезпечнішою загрозою економічній безпеці України є залучення міжнародних кредитів від міжнародних організацій або держав, так як він спонукає до вивезення матеріальних цінностей з країни, що в свою чергу підриває безпеку усієї економічної системи України.

За даними НБУ за перше півріччя 2013 року валовий зовнішній борг становив 134,4 млрд доларів (75,7% ВВП), що на 0,5 % менше попереднього періоду (136,3 млрд доларів).

Рік	Доходи		Видатки		Зовнішній борг (в млн. дол. США)		Сальдо (дефіцит бюджету)	Дефіцит бюджету, %ВВП
	Значення	% ВВП	Значення	% ВВП	Значення	% ВВП		
2010	240615,2	22.23	303588,7	28.04	117,346	85,7	-64265,5	-5.94
2011	314616,9	23.90	333459,5	25.33	126,236	76,6	-23557,6	-1.79
2012	346025,5	24.56	395661,8	28.08	135,065	76,3	-53387,4	-3.79

Для більш детального висвітлення взаємозв'язку між витратами державного бюджету України та дефіцитом бюджету нами була побудована таблиця, в якій можна бачити показники державного боргу, доходів та видатків державного бюджету, а також сальдо бюджету на кінець відповідного періоду .

Як бачимо з таблиці за період 2010-2011 років ми можемо спостерігати скорочення таких показників як зовнішній борг та дефіциту державного боргу на 9,1% та 4,15% відповідно. На нашу думку це пов'язано з зростанням обсягу експорту товарів та послуг, які сприяють надходженням грошової маси в країну, як результат – надходжень до бюджету. Позитивна динаміка зменшення державного боргу країни в період 2011- 2012 пов'язаний насамперед з підвищення ефективності використання державних коштів та збільшенням зовнішнього боргу . В період 2011-2012 спостерігається зростання державного боргу на 0,3 %. Ми вважаємо, що в вище наведений період має місце спроба влади зменшити залежність України від зовнішніх фінансових установ та зміцнити економічну безпеку.

На нашу думку постійне збільшення зовнішнього державного боргу України на пряму пов'язане з дефіцитом бюджету, так як запозичені кошти використовуються для компенсації та покриття витрат, які держава покрити самостійно не в змозі. Перевищення безпечного рівня боргу, при якому держава може сплачувати свої зобов'язання, може призвести до дефолту. Дефолт – є дуже небезпечною загрозою для економічної безпеки, так як при ньому влада

буде робити будь-які дії для того щоб вивести державу з критичного стану.

Підводячи підсумки можна зробити певні висновки. По-перше, економічна безпека держави залежить від багатьох факторів, основним з яких є створення та використання ефективного механізму управління видаткам Державного бюджету України. Такий має захищати Україну, як від використання бюджетних коштів для приватних цілей, так від постійного росту дефіциту бюджету.

По-друге, дефіцит бюджету становить пряму загрозу не тільки економічній, а й національній безпеці. Збільшення компенсаційного зовнішнього та внутрішнього боргу України може призвести до дефолту України. Зовнішній борг стимулює владу до вивезення та продажу матеріальних цінностей з держави підживляючи її стабільність.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 60.
2. Мамалуй О.О. (ред.) Основи економічної теорії: Підручник. – К : Юрінком Інтер, 2006. – 479 с.
3. Кудряшов В.П. Курс фінансів [Текст]: навчальний посібник /В.П. Кудряшов – К.:Знання, 2008 – 431
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.10. // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50-51. – ст.572.
5. Сайт Національного Банку України – <<http://www.bank.gov.ua>>

Шуневич С.С.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Економічна безпека фінансово-кредитних установ України в умовах глобалізації

У даній роботі досліджується вплив економічної інтеграції та уніфікації на фінансово-кредитну систему України

Фінансово-кредитна система є одним із найважливіших елементів, без якої жодна країна не в змозі забезпечити функціонування економічної системи в цілому. Актуальність даної теми підтверджується наявністю досліджень та публікацій та інших наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Майкл Фабрікс, О.Л. Малахова, В.І. Срібний, Джонатан Кіршнер, О.Є. Користін, С.І. Юрій, В.М. Федосов, А.О. Єпіфанов, О.Е. Баженова, О.І. Береславська, В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та інші.

Метою даного дослідження є виявлення загроз, а також їх попередження, в діяльності фінансово кредитних установ.

Протягом останніх десятиліть ХХ та початком ХХІ століття завдяки розвитку інформаційних технологій та інтеграції у світову економіку таких країн як Китай – відбувається такий процес як глобалізація. Глобалізація торкнулася усіх сфер суспільного життя, економічної, культурної, політичної тощо. Як результат весь світ стає все більш залежним, і в той же час більш зв'язаним від усіх його суб'єктів.

Проаналізувавши сучасну наукову літературу можна навести декілька прикладів трактуванні даного поняття «економічна безпека»:

- економічна безпека – це стан і здатність економічної системи протистояти небезпеці руйнування її оргструктури і статусу,

а також перешкодам у досягненні цілей розвитку.[2]

- це такий стан країни, коли забезпечується захищеність її економічних інтересів. Тобто зміст економічної безпеки — це інтереси виробництва, бізнесу, торгівлі, фінансової та іншої господарської діяльності. Стосовно внутрішнього стану вихідним економічним інтересом нації є економічна стабільність, що проявляється у виробничому зростанні, підвищенні національного доходу, ефективній фінансовій системі тощо. Зовнішні інтереси щодо безпеки країни полягають у виключенні економічної експансії з боку інших держав і забезпеченні незалежності у міжнародних відносинах.[3]

Економічна безпека фінансово-кредитних установ – це сукупність систем, які утворюють механізм, що забезпечують стабільність та ефективності функціонування фінансово – кредитних установ, для реалізації цілей та управління ризиками.

Комерційні банки є одним із найважливіших суб'єктів фінансової – кредитної системи України. Процес формування методології економічної безпеки банківської системи передбачає перехід від поняття економічної безпеки як забезпечення реалізації національних інтересів до поняття безпеки як здатності до відтворення повного національного інтересу [4 с.227]. Отже, вони піддаються загрозам наприклад, на ринку кредитних ресурсів, які в свою чергу можуть проявлятися в економічній та фінансовій безпеці самого банку. До таких загроз можна віднести: недостатній рівень капіталізації, що є одним із індикаторів конкурентоспроможності банківської системи в цілому та забезпечення її національних пріоритетів в умовах глобалізації. Зростання економічної злочинності, насамперед у кредитно-фінансовій сфері, ставить банківську діяльність у ряд досить ризикованих і тим самим обумовлює високу відповідальність банків перед своїми клієнтами, вкладниками й акціонерами. У зв'язку з цим усі заходи безпеки спрямовуються і концентруються якраз навколо економічної безпеки, що й обумовлює її місце у системі безпеки банківської діяльності.

Загалом перелік економічних загроз є вичерпним (рис. 1), але у зв'язку із розвитком економіки він може доповнюватися та змінюватися. [1. с.15-20]

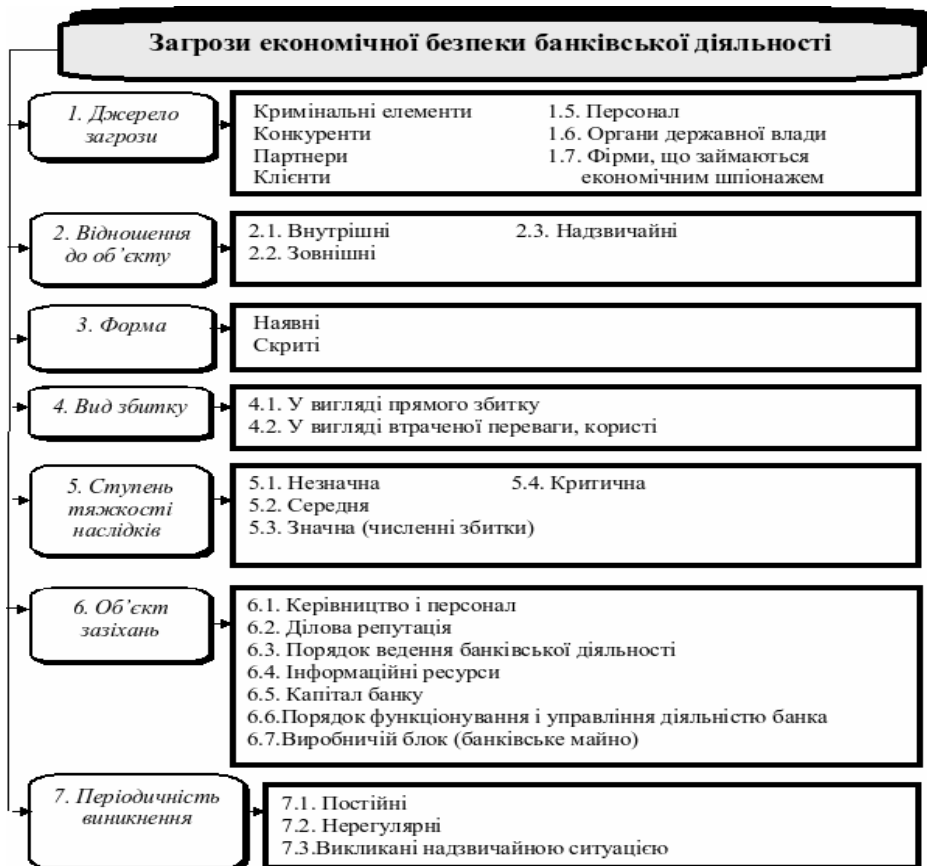


Рис. 1. Загрози економічній безпеці банківської діяльності

Методи для виявлення економічних загроз для банківського сектору полягають у визначанні певних показників економічної безпеки, а саме: зростання прибутковості, економічної стабільності, соціального забезпечення працівників банку, управління проблемної дебіторською заборгованістю тощо. Для забезпечення своєї як економічної, так і фінансової безпеки комерційні банки повинні проводити такі заходи:

- забезпечити стійкості капіталу банку, оскільки вона формує здатність банків підтримувати свою ліквідність та платоспроможність в умовах впливу на них різних негативних факторів.

- побудувати гнучку політику банку щодо управління його активами та пасивами. Завдяки цьому керівництво банку може виробити ефективну тактику щодо поведінки та діяльності банку на невеликі проміжки часу, але це не можливо без інформаційно-аналітичного забезпечення.

- забезпечити банком стійкої ділової репутації та довіри до установи. Стійкість до впливів сторонніх факторів на банк у процесі його діяльності, знаходять своє відображення у побудові позитивного іміджу у суспільстві.

- адаптуватися до процесів, що відбуваються у умовах глобалізації, а саме підвищення конкурентоспроможності та інноваційності в сфері банківських послуг.

Головною метою економічної та фінансової безпеки фінансово-кредитних установ в умовах глобалізації – є досягнення стабільності в розвитку та функціонування, зменшення ризиків банківських операцій та створення перспектив для подальшого зростання.

Список використаних джерел

1. Гриценко Р. Економічна безпека банківської системи України / Р. Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 4. – С. 27-28.

2. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навч. посібник [Електронний ресурс] /для студ. вищ. навч. закл.] В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін. — Режим доступу http://pidruchniki.ws/1663080551264/ekonomika/ekonomichna_bezpeka_pidpriyemstv_organizatsiy_ta_ustanov_-_ortinskiy_vl

3. Економічна безпека: навч. посіб. [Електронний ресурс] / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко та ін.; за ред. О.М. Джужі. – К.: Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichna_bezpeka_-_koristin_oye

4. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи [Електронний ресурс] / О.А. Кириченко, С.В. Мелесик / Актуальні проблеми економіки №8(98), 2009. – 292 с. – Режим доступу: <http://eco-science.net/archive2009/32--898.html>

СЕКЦІЯ 2

Структурно-інвестиційна політика в системі економічної безпеки держави

Шапоренко О.І.

д. держ. упр., професор

Шайдоров О.І.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Виявлення і запобігання загрозам безпеки економіки держави

Визначено основні загрози безпеки економіки держави та основні напрями, на локалізацію яких має бути спрямована діяльність державних органів влади

Ключовим елементом механізму забезпечення економічної безпеки держави є робота з виявлення і запобігання загрозам безпеки економіки. Основні напрями цієї діяльності такі [1, 2]:

виявлення випадків відхилення фактичних або прогнозованих параметрів економічного розвитку від порогових значень економічної безпеки і розробка комплексних державних заходів щодо виходу країни із зони небезпеки. Заходи і механізми, які забезпечують економічну безпеку, розробляються одночасно з державними прогнозами соціально-економічного розвитку, реалізуються в програмі соціально-економічного розвитку України;

організація роботи з реалізації комплексу заходів з метою подолання або недопущення виникнення загроз економічної безпеки України. В процесі цієї роботи розглядається концепція державного бюджету з точки зору забезпечення економічної безпеки держави. Уряд координує роботу державних органів виконавчої влади, органів виконавчої влади регіонів України з реалізації необхідних заходів;

оцінка ухвалюваних з фінансових і господарських питань із позиції економічної безпеки України. Законодавчі та інші нормативні

правові акти обов'язково повинні проходити експертизу на предмет економічної безпеки України.

Виявлення можливих загроз економічній безпеці і вироблення заходів щодо їх запобігання мають первинне значення в системі забезпечення економічної безпеки держави.

У найзагальнішому вигляді загрози економічної безпеки можуть бути розділені на внутрішні та зовнішні.

Найбільш вірогідними загрозами економічної безпеки України, на локалізацію яких має бути спрямована діяльність державних органів влади, є:

1. Збільшення майнової диференціації населення і підвищення рівня бідності. Досягнутий відносний баланс соціальних інтересів може бути порушений у результаті дії наступних чинників :

розшарування суспільства на вузьке коло багатих і переважаючу масу бідних, невпевнених у своєму майбутньому людей;

збільшення частки бідних верств населення в місті порівняно із селом;

зростання безробіття, що може привести до соціальних конфліктів;

затримання виплати заробітної плати, закриття підприємств і т. д.

2. Деформованість структури української економіки, обумовлена такими чинниками, як:

посилення паливно-сировинної спрямованості економіки;

відставання розвідки запасів корисних копалини від їх видобутку;

низька конкурентоспроможність продукції більшості вітчизняних підприємств;

згорання виробництва в життєво важливих галузях обробної промисловості, передусім у машинобудуванні;

зниження результативності, руйнування технологічної єдності наукових досліджень і розробок, розпад наукових колективів, що склалися, і на цій основі підривання науково-технічного потенціалу України;

завоювання іноземними фірмами внутрішнього ринку України за багатьма видами товарів народного споживання;

придбання іноземними фірмами українських підприємств у цілях витиснення вітчизняної продукції як із зовнішнього, так і з внутрішнього ринку;

зростання зовнішнього боргу України і пов'язане з цим збільшення витрат бюджету на його погашення.

3. Зростання нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів. Найважливішими чинниками цієї загрози є:

об'єктивно існуючі відмінності в рівні соціально-економічного розвитку регіонів, наявність депресивних, кризових і відсталих в економічних відносинах районів на тлі структурних зрушень у промисловому виробництві, що супроводжуються різким зменшенням частки оброблювальних галузей;

порушення виробничо-технологічних зв'язків між підприємствами окремих регіонів України;

збільшення розриву в рівні виробництва національного доходу на душу населення між окремими регіонами України.

4. Криміналізація суспільства і господарської діяльності, викликана в основному такими формами як:

зростання безробіття, оскільки значна частина злочинів здійснюється особами, які не мають постійного джерела доходу;

зрощення частини чиновників державних органів з організованою злочинністю, можливість доступу кримінальних структур до управління певною частиною виробництва і їх проникнення в різні владні структури;

послаблення системи державного контролю, що привело до розширення діяльності кримінальних структур на внутрішньому фінансовому ринку, у сфері приватизації, експортно-імпорتنих операцій і торгівлі [3-5].

У перехідний період найбільшу небезпеку становлять внутрішні загрози. Проте зовнішні загрози через взаємозв'язок усієї сукупності загроз, як правило, посилюють небезпеку деяких внутрішніх загроз. Таким чином, на наш погляд, основною задачею державної політики в перехідний період має стати запобігання особливо небезпечним для національної безпеки негативним явищам в економічній, соціальній, військовій, інформаційній та екологічній сферах.

Список використаних джерел

1. Ермошенко Н. Теневая экономика и экономическая безопасность государства / Н. Ермошенко. – К.: Финансовая тема. – 1999. – № 4. – С. 34-42.
2. Невмержицький Є. Корупція в Україні: причини, наслідки, механізми протидії: Монографія / Є. Невмержицький. – К.: КНТ, 2008. – 368 с.
3. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 36-44.
4. Мазур І. Детінізація економіки України як пріоритет економічної безпеки України / І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 76-83.
5. Ткачова Н.М. Інноваційна складова економічної безпеки держави: Монографія / Н.М. Ткачова. – Донецьк: ДонДУУ, 2008. – 376 с.

Оношко О.С.

асистент кафедри математичних методів та статистики,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Розвиток альтернативної енергетики в Україні

Розглянуто важливість розвитку альтернативної енергетики для забезпечення економічної безпеки держави

Енергетична безпека є важливою складовою забезпечення економічної безпеки держави. Ступінь забезпечення країни паливно-енергетичними ресурсами, частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, енергоємність та знос основних виробничих фондів підприємств свідчать про необхідність реформування паливно-енергетичного комплексу. У 2011 році 47,01% виробництва паливно-енергетичних ресурсів займало вугілля і торф, 27,78% атомна енергія, 18,23% природний газ, 3,99% – сира нафта, 1,85% біопаливо та відходи, 1,1% гідроенергетика, 0,01% вітрова і сонячна енергія, що загалом становить 85,2 млн.т. нафтового еквіваленту [1]. Обсяг імпорту первинної енергії в Україну у 2011 році становив 57,96 млн.т. нафтового еквіваленту або 37,7% (46% з яких – природний газ) [1], що підтверджує актуальність альтернативної енергетики.

Для залучення інвестицій в технології використання альтернативних джерел енергії в 2009 році в Україні почав діяти «зелений тариф», механізм якого був прописаний у поправках до законів «Про електроенергетику» і «Про альтернативні джерела енергії». У [2] визначено поняття альтернативних джерел енергії як «відновлюваних джерел енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних

станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесу» та «зеленого тарифу», як «спеціального тарифу, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, що використовують альтернативні джерела енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії – вироблена лише малими гідроелектростанціями)»[2].

З кожним роком кількість енергогенеруючих компаній, які використовують альтернативні джерела енергії, в Україні збільшується. У січні 2012 року «зелений тариф» на електричну енергію, вироблену суб'єктами господарювання на об'єктах електроенергетики, що використовують альтернативні джерела енергії встановлено для 59 компаній, у січні 2013 їх кількість збільшилася до 84 [3]. Величини «зелених тарифів» коливаються від 84,18 до 505,09 копійок за 1 кВт.год, найнижчі розцінки встановлені для виробників електричної енергії малими гідроелектростанціями, найвищі для виробників енергії з сонячного випромінювання. Основна частина компаній у 2013 році це виробники енергії з сонячного випромінювання (29% у січні 2012 року, 40% у січні 2013 року) [3].

Розвиток альтернативної енергетики вимагає підтримки та створення підприємств для виробництва енергії з альтернативних та відновлювальних джерел енергії, збільшення «зеленого тарифу», залучення вітчизняних та іноземних інвестицій.

Зменшення кількості енергетичних ресурсів, які отримуються традиційним шляхом призведе до зменшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище (на частку підприємства гірничовидобувної, металургійної, хімічної

промисловості та енергетики припадає більше 90% викидів в атмосферу, викидів забруднених стічних вод і токсичних відходів [4]), залежності української економіки від експорту природного газу. Збільшення частки власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, дозволить досягти покращення енергетичної, соціальної та демографічної складових системи економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення «зеленого тарифу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/601-17>
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/>
4. Басанцов І.В., Пантелейчук О.С. Екологічний аудит в Україні: актуальність, проблемні питання та напрями удосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Mre/2010_1/1_4.pdf

СЕКЦІЯ 3

**Психологічне забезпечення розвитку
суб'єктів господарювання в сучасних умовах**

Кутас М.С.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Формування професійно значущих якостей майбутнього фахівця з управління проектами

Сучасне суспільство потребує фахівців, здатних на основі інтеграції загальнолюдських і професійних цінностей реалізовувати свій індивідуальний спосіб діяльності. Тому відкритим залишається питання з визначення особливостей формування професійно значущих якостей майбутнього фахівця у процесі фахової підготовки

Початок розвитку професійної придатності припадає на період навчання у вищому навчальному закладі й продовжується у процесі безпосередньої професійної діяльності. Після закінчення ВНЗ випускники не можуть одразу мати високий рівень професійної діяльності, оскільки формування і розвиток професійно значущих якостей відбувається на етапі подальшого професійного становлення.

У процесі становлення суб'єкта діяльності з власною стійкою позицією, визначеними професійними планами та стратегією поведінки, програмами дій, ставленням до результатів діяльності та іншими специфічними властивостями відбувається переломлення законів розвитку людини, зміна психічного складу під впливом діяльнісних детермінант [3, с.192]. Процес формування професійно значущих якостей відрізняється своєю динамічністю, є досить складною і мінливою компонентою професіогенезу особистості.

Як зазначають Л.Д. Столяренко, С.І. Самигін, формування осо-

бистості є процесом її зміни під час взаємодії з реальною дійсністю, виникнення фізичних і соціально-психологічних новоутворень у структурі особистості [5, с.490]. Саме поняття «формування» відображає результат активних форм впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на процес розвитку [3, с.191]. Формування професійно значущих якостей передбачає їх утворення та розвиток у процесі професійної підготовки та діяльності.

У своїх дослідженнях С.Д. Максименко говорить про необхідність перебудови системи підготовки фахівців у сучасних умовах, пов'язану із соціально-економічними змінами у нашому суспільстві, з підвищенням вимог до фахівців, зокрема до їхньої активності і відповідальності стосовно власного професійного і особистісного розвитку. Адже виявлення та врахування факторів особистісного розвитку студента сприятимуть зростанню ефективності процесу становлення особистості на етапі професійної освіти, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності молодих фахівців та подальший професійний та особистісний розвиток [4].

У ході нашого дослідження рівня розвитку професійно значущих якостей керівника проектів та порівняння результатів з рівнем розвитку ПЗЯ майбутнього фахівця з управління проектами ми виявили необхідність формування визначеного комплексу професійно значущих якостей у майбутніх фахівців на стадії здобуття ними професійної освіти у вищому навчальному закладі. На сьогоднішній день професійна підготовка майбутніх фахівців повинна стати процесом, що відображає науково і методично обґрунтовані заходи вищих навчальних закладів, спрямовані на формування протягом терміну навчання рівня професійної компетентності, достатнього для організації успішної діяльності з урахуванням сучасних вимог ринку праці.

Процес формування компетенцій супроводжується розвитком певних особистісних якостей, які виступають основою для прояву компетенцій і внутрішнім ресурсом для їхнього успішного розвитку. Це положення знайшло підтвердження в роботах Р.М. Асадулліна, А.Р. Асмолова, А.А. Вербіцкого, С.Д. Шадрікова, які розкривають співвідношення компетентності і діяльності.

О.М. Бондаренко визначає поняття «компетентність» як «особистісну інтегративну характеристику певного рівня навченості й обізнаності на різних етапах професійного та особистісного розвитку людини, що характеризується наявністю достатніх знань, умінь, навичок, ціннісних орієнтацій і досвіду для ефективного, кваліфікованого й успішного здійснення діяльності і виконання певних функцій у конкретній ситуації з досягненням певних стандартів чи еталонів у різних галузях, сферах життєдіяльності людини» [1, с. 39].

Дослідивши підходи до визначення складу структурних компонентів компетентності [2, 6, 7, 8], ми зробили висновок, що магістр з управління проектами після засвоєння освітньої програми повинен мати ПЗЯ, що відповідають таким компонентам компетентності:

1) професійно-функціональному (готовність до планування та організації комунікаційного процесу, творчої розумової діяльності);

2) організаційно-управлінському (готовність до організації управлінського процесу, зміни в умовах невизначеності професійної ситуації і непередбачуваності її розвитку);

3) соціально-особистісному (здатність до ситуативної адаптації в умовах напруженої професійної діяльності, слідування морально-етичним нормам поведінки та спілкування, уміння аргументовано відстоювати власну точку зору, доводити істинність власних суджень);

4) мотиваційно-вольовому (потреба і здатність до активної самоосвіти і саморозвитку, орієнтація на ефективність, успіх та якість);

5) методологічному (загальнонауковому) (готовність до інноваційної діяльності, здатність до рефлексії, самоконтролю та корекції власної професійної діяльності).

Отже, процес підготовки майбутніх фахівців з управління проектами потребує впровадження програми вдосконалення професійно значущих якостей відповідно до визначених компонентів моделі керівника проектів.

Список використаних джерел

1. Бондаренко О.М. Психолого-педагогічні підходи до визначення поняття «компетентність» / О.М. Бондаренко // Педагогічний процес. – 2007. – Вип. 3. – С. 31–41.
2. Гейзерська Р.А. Компетентнісна модель магістра економічного профілю // Науково-практичний освітньо-популярний часопис. Полтава: ПОІППО, 2007. – С. 34-36.
3. Ложкин Г.В. Психологические основы профессионализации личности в особых условиях деятельности / Г.В. Ложкин // Актуальні проблеми становлення особистості професіонала в ризиконебезпечних професіях : матеріали міжрегіон. наук. семінару, (Київ, 25 березня 2010 р.) / Мін-во оборони України, Національний університет оборони України. – К.: НУОУ, 2010. – С.189-192.
4. Максименко С.Д. Специфіка підготовки майбутніх спеціалістів у контексті економічної психології / С.Д. Максименко // Наукові записки. Серія «Психологія і педагогіка». – Острого: Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2008. – Вип.10. – с.6-10.
5. Столяренко Л.Д. Психология и педагогика в вопросах и ответах : учеб. пособ. / Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2000. – 576 с.
6. Фролов Ю.В. Компетентностная модель как основа оценки качества подготовки специалистов / Ю.В. Фролов, Д.А. Махотин // Высшее образование сегодня. – 2004. – №8.
7. Шадриков В.Д. Новая модель специалиста: инновационная подготовка и компетентностный подход / В.Д. Шадриков // Высшее образование сегодня. – 2004. – №8.
8. Definition and selection of competencies. Country Contribution Process Summary and Country Reports. OECD: Program on International Student Assessment, 2000. – 3. New Skills for the Learning Society.

Омельченко Н.О.

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Коучинг як психологічний чинник розвитку системи управління в організації

У роботі розглядаються особливості та основні складові коучинг-підходу до процесу управління в організації. Підкреслюється, що коучинг виступає як чинник підвищення якості та ефективності всіх функцій управління в організації, що сприяє її розвитку, реалізації цілей та досягнення ділового успіху

Сучасні умови функціонування та розвитку підприємств і організацій вимагають знаходження та застосування нових стилів і методів управління. При цьому одним з найбільш істотних факторів успішної діяльності організації є орієнтація на використання людських ресурсів, пробудження і стимуляція активності та саморозвитку персоналу .

Одним з таких інноваційних стилів і технологій управління є коучинг, який за своєю сутністю спрямований на розвиток та саморозвиток персоналу, розкриття внутрішнього потенціалу співробітників, пошук нових методів мотивації , формування корпоративної культури і, внаслідок цього, підвищення ефективності роботи організації .

Методи коучингу, почавши свій розвиток в індивідуальній практиці , поступово стали інтегруватися в процес управління організацією. Дж. Уїтмор, один з перших запропонував застосувати технології коучингу в сфері бізнесу та менеджменту та заснував корпоративний бізнес – напрямок у коучингу [10] .

Коучинг, як стиль управління, розуміється як якісно своєрідна взаємодія керівника з підлеглими в процесі виробничої діяльності. Коуч – менеджмент дозволяє оптимізувати всі функції управління: планування, організацію, мотивацію і контроль, а також підвищити ефективність діяльності організації за рахунок пробудження творчого потенціалу співробітників, посилення процесів їх самовдосконалення та саморозвитку, активізації самостійного вирішення ними виробничих проблем.

Застосування технологій коучингу дозволяє ефективно реалізувати завдання розвитку та навчання персоналу, розробки перспектив кар'єрного росту співробітників, формування нових ефективних систем мотивації вибудовування ефективних міжособистісних відносин, створення організаційної культури, яка сприяє інноваційному розвитку компанії.

Коучинг розглядається як процес створення умов для всебічного розвитку професійних та особистісних якостей співробітників, як мистецтво сприяти підвищенню результативності, їхнього навчання та розвитку

[8; 10]. Низка авторів в своїх роботах пропонує конкретні методи та технології розвитку сучасного менеджера, формування у нього необхідних навичок та якостей за допомогою технологій коучингу [2-5; 9].

Необхідно відзначити, що у першу чергу, коучинг спрямований на розвиток і розширення професійних можливостей персоналу, планування кар'єри співробітників, на ефективну реалізацію потенціалу особистості та групи. У той же час розвиток підлеглих керівником, який застосовує технології коучингу, супроводжується його саморозвитком і само-коучингом [1; 7].

У процесі регулярної взаємодії, комунікації та активного діалогу керівника з співробітниками, відбувається передача їм досвіду і знань, розвиток їхніх професійних і особистісних якостей.

Сьогодні коучинг, а також такі його складові як наставництво, менторство, супервізія, консультування починають грати ключову роль в навчанні і розвитку персоналу організацій, у підвищенні компетентності та вдосконаленні професійних навичок співробітників.

При цьому відмінною рисою коучингу є його опора на активний діалог та зворотний зв'язок з співробітниками, а також спрямованість на активізацію їх самостійної активності, на процеси саморегуляції і саморозвитку. Водночас провідною метою коучингу є максимізація продуктивності та ефективності праці, оптимізація рішення практичних проблем, а також досягнення високих результатів та успішного функціонування компанії.

Сутністю і основним методом коучингу є особистісна взаємодія, продуктивний смисловий діалог, інтерактивне спілкування, побудоване на обопільній довірі та повазі, усвідомленості та відповідальності. При цьому основним інструментом даної взаємодії слугує конструктивний зворотній зв'язок, що ґрунтується на вмінні слухати та системі продуманих питань. У свою чергу необхідною умовою реалізації коучингу, як стилю управління є створення доброзичливої атмосфери відкритості, що пробуджує внутрішні резерви учасників взаємодії.

Основним результатом застосування стилю коучингу в управлінні організацією є зростання продуктивності діяльності, підвищення якості всіх управлінських функцій, ефективний розвиток персоналу, поліпшення міжособистісних взаємин у групах, висока адаптивність до змін і активізація інноваційної діяльності в організації.

Список використаних джерел

1. Бессер-Зигмунд К., Зигмунд Х. Самокоучинг: Культура личности менеджеров и руководителей/ К. Бессер-Зигмунд. — СПб.: Издательство Вернера Регена, 2010. — 176 с.
2. Дауни М. Эффективный коучинг: Уроки коуча коучей. / пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2008. – 288 с.
3. Камионский, С.А. Управление подчиненными: эффективные технологии руководителя / С.А. Камионский.— Изд. 2-е, испр. и доп. — М.: URSS: КомКнига, 2007.— 223 с.
4. Клиффорд, Дж. Коучинг: руководство для тренера и менеджера / Дж. Клиффорд, С. Торп. С-Пб.: Питер, 2004 – 224 с.
5. Лукичева Л.И. Управление персоналом: учеб. пособие / Л.И. Лукичева.— 4-е изд., испр. — М.: Омега-Л, 2008 .— 262 с.

6. Огнев А.С. Организационное консультирование в стиле коучинг / А.С. Огнев. СПб: Речь, 2003. – 192 с.
7. Парслоу Э. Коучинг в обучении: практические методы и техники / Э. Парслоу, М. Рэй. СПб., 2003. – 204 с.
8. Стак Э. Коучинг на предприятии: станьте менеджером-тренером/ Э. Стак — М.: Ин-т консультирования и системных решений, 2006. – 204 с.
9. Стар Д. Коучинг. Полное руководство по методам, принципам и навыкам персонального коучинга / Пер.с.анг. / Д. Стар – М.: Бизнес Психологи, 2011. – 359 с.
10. Уитмор Дж. Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом/ Дж. Уитмор. — М.: «Альпина Паблишер», 2012. — 312 с.

Петрова Л.Г.

здобувач,

ВНЗ Університет економіки та права «КРОК»

Психологічні особливості професійної діяльності менеджерів з персоналу

Приведений теоретичний огляд психологічних особливостей успішної роботи менеджерів з персоналу та їх професійних якостей

Розвиток ринкових відносин спричинив появу багатьох нових професій. Серед них професія – менеджер з персоналу. На сьогодні від професійної майстерності та особистісних якостей менеджерів з персоналу залежить кадрова стабільність та ефективність діяльності будь-якої організації. Незважаючи на розвиток технологій, працівники залишаються головним капіталом організації. Менеджер з персоналу здійснює весь цикл роботи з персоналом.

Основні обов'язки менеджерів з персоналу в організації:

- моніторинг ринку праці, інформування керівництва про ситуацію на ринку праці, та про середній рівень заробітних плат;
- обробка заявок від керівників структурних підрозділів на підбір працівників;
- пошук та підбір працівників, які потрібні для організації, згідно стратегії розвитку та життєвого циклу організації;
- робота з кадровим резервом, а саме формування та документальний супровід;
- вивчення мотиваційних потреб персоналу, формування мотиваційних програм та програм стимулювання працівників організації;
- розробка, впровадження та контроль корпоративної культури, а саме контроль соціально-психологічного клімату в колективі;

- атестація та оцінка персоналу;
- забезпечення кадрової роботи згідно чинного законодавства.

Досить велике коло професійних обов'язків менеджера з персоналу потребує високого рівня професіоналізму, ділових та особистісних якостей. Спрямованість сучасного менеджера з персоналу на підвищення результативності та конкурентоздатності організації досягається через постійний розвиток професійних, психологічних та соціальних якостей [3].

На думку В.М. Львова, успішність і якість діяльності менеджерів визначається функціональними і психологічними критеріями. До функціональних відносяться рівень володіння теоретичними знаннями, практичними навичками та вміннями, рівень професіоналізму. Психологічні критерії мають більш загальний характер і тому частіше застосовуються при оцінці професійної придатності фахівця. Психологічний критерій показує рівень основних властивостей особистості фахівця та їх прояв у професійній діяльності [1].

Психологічне вивчення професійної діяльності менеджерів з персоналу тісно пов'язане з проблемами психології особистості. Точніше, тут доцільно говорити про взаємозв'язок: з одного боку, особливості особистості менеджера мають істотний вплив на процес і результати професійної діяльності, з іншого боку, саме формування особистості відбувається в ході професійної діяльності та під її впливом. Менеджер з персоналу повинен добре знати та вміти аналізувати, якими професійними якостями та психологічними особливостями повинен володіти претендент на ту чи іншу посаду, а саме вміти скласти професіограму на кожне робоче місце;

- професійно володіти навичками ділового спілкування тому, що прийом працівників на роботу починається співбесідою;
- володіти спеціальними психологічними знаннями, щоб створити сприятливий клімат в колективі;
- досконало знати трудове законодавство та основи оформлення документів прийому, переведення, звільнення;
- орієнтуватися на потреби керівництва та персоналу;

- дотримуватися принципів постійного індивідуального розвитку, та використовувати творчий підхід в професійній діяльності;
- дотримуватися норм професійної та організаційної етики та корпоративного кодексу;
- вміти адаптуватися до організаційних змін та управляти ними [4].

Значний перелік посадових обов'язків потребує від менеджера з персоналу високого професіоналізму, знань та вмінь, а саме – спеціальну освіту, досвід, стаж роботи, сформованість особистісної організаційної культури, а також психологічної культури, комунікативних якостей, здатності самовираження, самореалізації та самоаналізу власної професійної діяльності.

Робота менеджера з персоналу здійснюється безпосередньо у взаємодії з людьми, та пов'язана з постійною зміною обставин. Таким чином, для успішного виконання своїх професійних обов'язків менеджер з персоналу повинен мати наступні психологічні характеристики: стресостійкість, високий рівень адаптивності, розвинені комунікативні здібності, бути неконфліктним та толерантним.

М.І. Магура до переліку психологічних характеристик успішного менеджера з персоналу відносить: загальний інтелект та кругозір, системність мислення, аналітичний склад розуму, організованість, відмінну пам'ять, вміння працювати з великим об'ємом інформації, відповідальність, комунікативні здібності, активність, енергійність, ініціативність, креативність, готовність приймати нестандартні рішення, оптимізм, наполегливість, вміння відстоювати свою точку зору, вміння слухати та чути, інтуїцію, впевненість у собі, гнучкість, спрямованість на досягнення результату, емпатію, психологічну стійкість, толерантність, етичність, доброзичливість, дипломатичність та стресостійкість [2].

Список використаних джерел

1. Львов В.М. Проблемы обеспечения психологической безопасности личности в производственной сфере. Концептуальные и методические основы / В.М. Львов– Тверь: Губернская медицина, 2002.

2. Магура М.И. Оценка работы персонала: Практическое пособие для руководителей разного уровня и специалистов кадровых служб / Магура М.И. М.: Бизнес- школа «Интел-Синтез», 2001. 36 с.
3. Милькина Е.В. Определение профессиональных качеств менеджера // Актуальные проблемы экономики, права и информационных технологий / Милькина Е.В. сб. ст. Красноярск: Красноярский филиал МЭСИ, 2005.
4. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – С. 17.

Сорока І.А.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Причини виникнення конфліктів між ієрархічними рівнями у колективі ВНЗ

Розглядаються дві основні причини виникнення конфліктів у ВНЗ: стиль керівництва та соціально-психологічний клімат у вузівському колективі

Вивчення конфлікту стає все більшою необхідністю для сучасного суспільства, тому що дає практичні навички його попередження та розв'язання. Причини виникнення, прояви, функції та наслідки конфліктів різноманітні.

Л.Е. Орбан-Лембрик [1, с.466-470] за службово-комунікативними напрямками взаємодії між ієрархічними рівнями організації класифікує конфлікти на 2 типи: 1) «вертикальні» конфлікти; 2) «горизонтальні» конфлікти.

Міжособистісні конфлікти між керівництвом кафедри і викладачами можуть виникати із-за нерівномірного розподілу навантаження, особливо в тих випадках, коли надається можливість додаткового заробітку [2]. Конфлікти може викликати низька компетентність керівника, або причиною може бути новопризначений, чужий керівник (хоча, можливо, у колективі був свій гідний претендент на цю посаду). В.П. Шейнов [3] вказує на помилкові дії керівника, що можуть призвести до конфлікту:

- а) порушення трудового законодавства;
- б) прояв нешанобливого ставлення до підлеглих;
- в) нетерпимість до думок, відмінних від власних;
- г) утиск прав підлеглих;

д) приховування інформації (особливо в умовах скорочення штатів або реорганізації).

Є.В. Юрківський [4] зазначає, що конфлікти по лінії взаємодії «ректорат – вузівський колектив» в основному зводяться до двох причин:

- 1) стилю керівництва навчальним закладом;
- 2) соціально-психологічного клімату у вузівському колективі.

Кожен з трьох стилів керівництва (авторитарний, демократичний та ліберальний) має свої позитивні та негативні сторони, які треба враховувати керівникам у тих чи інших управлінських ситуаціях.

Авторитарний (або директивний) стиль припускає однобічність у прийнятті рішень та жорсткий контроль за діяльністю підлеглих. Він забезпечує швидкість прийняття управлінських рішень, орієнтує на результативність, але породжує невдоволення працівників через нехтування їхніми інтересами, досвідом, творчими можливостями. **Демократичний** (чи колегіальний) стиль заснований на колективному обговоренні найважливіших виробничих проблем і колективної відповідальності. Такий стиль управління стимулює активність, ініціативу з боку підлеглих, сприяє встановленню сприятливого психологічного клімату у колективі. Але значні зусилля вимагатимуться для координації колективних дій та урахування індивідуально-психологічних особливостей кожного члена колективу. **Ліберальний** (вільний, нейтральний) стиль припускає мінімальну участь керівника в управлінні колективом, сприяє самостійності працівників, але може призводити до незадовільних результатів роботи колективу. Сучасний керівник повинен досконало володіти різними методами управління, оскільки в різних ситуаціях найбільш ефективним і прийнятним може виявитися той чи інший стиль керівництва.

Як зазначає науковець М.І. Пірен [5,с.115-117], **соціально-психологічний клімат** у колективі – це один із вирішальних чинників успішної діяльності організації. Він виявляється у вигляді сукупності психологічних умов, які сприяють або перешкоджають продуктивній діяльності особистості в групі. Такий клімат може бути сприятливим, несприятливим, нейтральним [1; 5; 6]. Найваж-

ливіші ознаки сприятливого соціально-психологічного клімату колективу поділяються на суб'єктивні та об'єктивні.

Суб'єктивні ознаки: доброзичливість, взаємодопомога; вільне висловлювання думок; достатня поінформованість членів колективу про завдання та стан справ у колективі; чуйність, але водночас вимогливість керівника у ставленні до кожного члена колективу; створення в колективі умов для активної професійної та творчої діяльності, самореалізації, самоствердження та саморозвитку кожного працівника; задоволення роботою (її змістом, оплатою, організацією праці). **Об'єктивні ознаки:** високі показники результатів діяльності; низька плинність кадрів; високий рівень трудової дисципліни; відсутність напруженості й конфліктності в колективі тощо.

Несприятливий психологічний клімат в педагогічних колективах характеризується протилежними ознаками. Він призводить до невисоких результатів у роботі, напруженості в особистих стосунках, конфліктності, зумовлює бажання змінити місце роботи. Нейтральний психологічний клімат характеризується певною збалансованістю як суб'єктивних, так і об'єктивних ознак, але є нестійким і в будь-який момент може змінитися в той чи інший бік. Фахівці відмічають, що переростання в конфлікти складних, напружених ситуацій частіше спостерігається в колективах з невисоким рівнем розвитку, що відрізняються відокремленістю його членів, відсутністю між ними єдності з питань спільної діяльності, низьким рівнем етики спілкування. Оптимальний соціально-психологічний клімат, високорозвинені стосунки в колективі є найкращим захистом від небажаних конфліктів.

Психологічний клімат освітніх організацій формується під впливом багатьох факторів, які в реальному житті тісно пов'язані між собою. Завдання менеджерів освіти полягає в тому, щоб, враховуючи їх, використовувати різноманітні способи для оптимізації сприятливого або нейтралізації негативного психологічного клімату в колективі [6; 7 с.149]. Як зазначає дослідник Н.В. Грішина [8], керівник повинен володіти різноманітними формами впливу на підлеглих: прямий вплив (наказ, директива, указівка, завдання тощо); вплив через мотиви (стимулювання потреб та інтересів із метою

бажаної поведінки і діяльності); вплив через систему цінностей (виховання, освіти, засоби масової інформації); вплив через навколишнє соціальне середовище (зміна умов праці, статусу в організації, зміна системи взаємодії тощо).

У. Мاستенбрук [9] стверджує, що вкладання коштів в освіту і тренінг з навчання способам врегулювання конфліктів, може сприяти їх профілактиці.

Список використаних джерел

1. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління : навч. посіб. / Л.Е. Орбан-Лембрик. – 2-ге вид., доповн. – К.: Академвидав, 2010. – 544 с.
2. Шевчук Д.А. Конфликты: как ими управлять (конфликтология) / Д.А. Шевчук. – М.: ГроссМедиа, 2009. – 301 с.
3. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение / В.П. Шейнов. – Минск: Амалфея, 1997. – 288 с.
4. Юрківський Є.В. Психологічні детермінанти конфліктності вчителя у педагогічній взаємодії : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / Є.В. Юрківський. – К., 2002. – 19 с.
5. Пірен М.І. Конфліктологія: Підручник / М.І. Пірен. – К.: МАУП, 2003. – 360 с.
6. Карамушка Л.М. Психологія управління: Навч. посіб./ Л.М. Карамушка – К.: Міленіум, 2003. – 344 с.
7. Ворожейкин И.Е., Конфликтология: Учебник / И.Е. Ворожейкин, А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 240 с.
8. Гришина Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. 2-е изд. – СПб.: «Питер», 2008. – 544 с.
9. Мاستенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации: Пер. с англ. / У. Мاستенбрук. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 256 с.

Шулдик А.В.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Професіограма успішного керівника загальноосвітнього навчального закладу

Сьогодні на основі знань про професіоналізм формується наукове бачення щодо різноманітних характеристик професіоналізму керівників (“портретів”, морфологічних описів, моделей суб’єктів як управлінської діяльності взагалі, так і спеціальних видів діяльності) [5]

Аналіз наукової психолого-педагогічної літератури свідчить про існування різних тлумачень поняття “професіограма” як наукового опису виду праці та необхідних професійних якостей. На думку І.П.Жерносека [1, с. 8-9], **професіограма** – це опис сукупності систематизованих, науково обґрунтованих структурованих теоретичних знань і практичних умінь, які об’єктивно необхідні особистості для виконання тієї чи іншої спеціалізованої діяльності або посадових функціональних обов’язків.

А.К. Маркова [3, с.22] визначає **професіограму** як нормативний документ, який включає відомості про об’єктивний зміст праці, про психологічні якості, яких професія вимагає від людини.

Наукові основи управління ЗНЗ стали підґрунтям декількох варіантів **професіограм** керівника ЗНЗ, які визначають вимоги до його особистості та діяльності [3]. Автори моделей спеціалістів у галузі управління освітніми закладами намагались обґрунтувати професіограму керівника ЗНЗ, яка б відповідала потребам цього закладу в певний період розвитку країни [4]. На основі психограми будується опис професійно важливих якостей, знань, умінь, навичок і алгоритмів діяльності певних професіоналів.

Якщо недавно були в пошані такі якості ділових людей, як старанність, працелюбність, пунктуальність, точність і т.п., то сьогодні у цих традиційних чинників з'явилися конкуренти: *стресостійкість, розумний ризик, активність, незалежність, вміння насолоджуватися життям і т.п.* Сучасний керівник ЗНЗ – це не лише менеджер, який повинен знати все, що стосується його навчального закладу. Це *професіонал, який знає, як досягти найкращого положення для своєї організації, як привести її до успіху.* Для цього йому важливо не тільки бачити і розв'язувати проблеми, але й перетворювати власну діяльність в предмет осмислення і практичного перетворення. Все це вимагає від нього професійних знань і умілого використання явних і неявних чинників успіху.

У багатьох авторів ми зустрічаємо подібні риси, які виділяються як найбільш важливі для керівника ЗНЗ.

На основі аналізу психологічної літератури ми дотримуємося таких визначень:

Професіограма – це узагальнюючий документ, що з точністю враховує якості ідеального керівника ЗНЗ та дозволяє з достатньо високим ступенем достовірності оцінити якість будь-якого реального керівника.

Психограма – характеристика вимог, висунутих професією до керівника, його психічних та інтелектуальних якостей; перелік та опис загальних і спеціальних умінь та навичок, необхідних для конкретної управлінської діяльності. **Психограма** – портрет ідеального чи типового професіонала, сформульований в термінах якостей, які піддаються психологічному вимірюванню. Узагальнивши дані про професійні та особистісні якості керівника ЗНЗ, ми пропонуємо таку професіограму.

Професіограма успішного керівника ЗНЗ

№ п/п	I. Назва професійних якостей керівника ЗНЗ
	Уміння планувати роботу
1	Здатність бачити перспективи розвитку своєї діяльності і самому їх визначати; системне бачення проблем у роботі ЗНЗ, швидке реагування на зміну ситуації.

2.	Уміння забезпечувати відповідність планів вимогам, які стоять перед ЗНЗ на сучасному етапі розвитку: цілеспрямованість, управлінська доцільність заходів, швидкість реакції в думках і діях.
3.	Мистецтво приймати нестандартні управлінські рішення – здатність знаходити проблеми і рішення в тих умовах, коли альтернативні варіанти дій, інформація і цілі нечіткі або сумнівні.
4.	Самостійність і винахідливість у прийнятті управлінського рішення.
5.	Конкретність планування, повнота і оптимальність змісту планування.
Уміння організовувати діяльність у ЗНЗ	
1.	Наявність системного підходу до управління.
2.	Уміння створити ефективну управлінську команду, установка на розвиток організації, творча активність і здатність до нововведень; рішучість і динамічність у своїх вчинках і думках.
2.	Уміння організовувати особисту діяльність.
3.	Уміння організувати творчу діяльність колективу в інноваційному напрямку роботи.
4.	Уміння сформулювати середовище, яке розкриває професійні якості працівників. Комунікативні вміння формувати позитивні стосунки в колективі: впливати, переконувати, пояснювати, вислуховувати, вести за собою тощо.
5.	Здатність проникатися інтересами і потребами співробітників (емоційна чуйність).
6.	Здатність мотивувати і надихати, уміння йти на компроміс. Уміння заохочувати персонал за успішну роботу і справедливо критикувати, уміння ефективно і раціонально розподіляти завдання і виділяти на них оптимальний час.
Уміння контролювати	
1	Забезпечення повноти охоплення контролем всіх ділянок роботи ЗНЗ.
2	Здатність використовувати різні методи контролю.
3	Використання активу в проведенні контролю.
4	Уміння досягнути дієвості контролю.
Уміння аналізувати урок.	
1	Розуміння цілей уроку.
2	Здатність оцінювати зміст уроку.
3	Уміння визначати структуру і методику уроку.
4	Уміння оцінювати організацію уроку.

5	Здатність робити правильні висновки про урок і давати обґрунтовані пропозиції вчителю для подолання недоліків.
	Уміння вивчати, узагальнювати та поширювати позитивний управлінський досвід
1.	Уміння вивчати досвід та ефективно використовувати кращі досягнення у власній управлінській діяльності.
2.	Здатність до управлінського осмислення і узагальнення досвіду.
3.	Уміння пропагувати управлінський досвід.
	II. Назва особистісних якостей керівника ЗНЗ
	Психологічні якості.
1.	Прагнення до лідерства, здатність до керівництва, здатність до домінування в екстремальних умовах.
2.	Швидка адаптованість до нових умов, діловитість, ініціатива, підприємливість.
3.	Сильні волевольві якості: цілеспрямованість, рішучість, організованість, дисциплінованість, вимогливість, витривалість, готовність до розумного ризику, прагнення до успіху, самодостатність, стресостійкість, прагнення до постійного самовдосконалення тощо.
4.	Морально-духовні якості: порядність, чесність, вірність слову, доброзичливість, справедливість.
5.	Емоційні якості: емоційна стабільність, оптимізм, сильна віра в себе, незалежність від негативних емоцій інших, особливо в стресових ситуаціях. Задоволеність управлінською діяльністю. Постійне прагнення робити все найкращим чином, здатність заряджати інших своєю енергією.
	Інтелектуальні якості.
1.	Високий інтелект: управлінські здібності, хороша пам'ять, уява, далекоглядність, глибина та гнучкість розуму, системність і аналітичність мислення, інтуїція. Схильність до сприйняття нових ідей і досягнень, здатність відрізнити їх від ілюзійних. Здійснення точних і надійних прогнозів.
2.	Комбінаторно-прогностичний тип мислення (варіативність, темп, гнучкість, інтуїтивність, логічність, прогностичність). Панорамність мислення (системність, широта, комплексність) і професійна предметність (знання деталей і тонкощів управління).
3.	Мистецтво швидко опрацьовувати, ранжувати інформацію і на цій основі приймати рішення. Здатність до самоаналізу.
4.	Здатність розуміти, приймати і застосовувати з користю для справи думки, протилежні власним, психологічна освіта, уміння враховувати політичні наслідки рішень, схильність керуватися принципами.

Соціальні якості.	
1.	Соціальна справедливість. Мистецтво попереджати і розв'язувати конфлікти, виступати в ролі посередника, уміння встановлювати і підтримувати систему стосунків з рівними собі людьми.
2.	Лідерство, стійкість до фрустрації, активність, ділова спрямованість, уміння формувати команду. Успішне використання кадрового потенціалу.
3.	Беззастережне виконання правил, прийнятих організацією, уміння заохочувати персонал до відвертості і групових дискусій. Витривалість, впевненість, відповідальність.
4.	Ініціативність, висока працездатність.
5.	Тактовність і ввічливість, переважання демократичності в стосунках з людьми, уміння залишатися самим собою між тиском згори і опором знизу, уміння брати на себе відповідальність.
6.	Відчуття нового, чутливість до оточення, ситуації, часу, подій.
7.	Здатність визнавати свої помилки.

Отже, для досягнення високого професіоналізму керівникам ЗНЗ слід удосконалювати складові описаної професіограми.

Список використаних джерел

1. Жерносек І. Професіограма директора школи нового типу: ліцею, гімназії, колегіуму // Управління освітою. – 2004. – № 92. – 63 с.
2. Кричевский Р.Л. Если вы – руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной жизни / Р.Л. Кричевский. – М. : Дело, 1993. – 352 с.
3. Маркова, А.К. Психология профессионализма / А.К. Маркова. – М. : Международный гуманитарный фонд “Знание”, 1996. – 308 с.
4. Мармаза О.І. Інноваційні підходи до управління навчальним закладом : навч.-метод. посібн. / О.І. Мармаза. – Х. : Основа, 2004. – 240 с.
5. Нинюк, І.І. Професіоналізм державних службовців: сутність, стан та особливості формування : автореф. дис. ... канд. наук. з держ. упр. : 25.00.03 “Державна служба” / Нинюк Інна Іванівна ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2005. – 20 с.

СЕКЦІЯ 4

Управління проектами і програмами проектноорієнтованого бізнесу

Борисова Н.І.

магістр,

Черкаський державний технологічний університет

Управління ризиками проектів альтернативної енергетики

Розглядається питання управління ризиками проектів альтернативної енергетики. Проаналізовані причини виникнення ризиків проектів альтернативної енергетики та методи і прийоми, які застосовуються при прийнятті та реалізації рішень в умовах ризику

У даний час в усьому світі спостерігається підвищений інтерес до використання в різних галузях економіки нетрадиційних відновлюваних джерел енергії. Ведеться бурхлива дискусія про вибір шляхів розвитку енергетики. Це пов'язано, перш за все, з необхідністю охорони навколишнього середовища.

Рушійною силою цього процесу є зміни, які відбуваються в енергетичній політиці країн із структурною перебудовою паливно-енергетичного комплексу, що пов'язана з екологічною ситуацією, яка складається в зв'язку з переходом на енергозберігаючі та ресурсозберігаючі технології в енергетиці, як і в промисловості і в житлово-комунальному комплексі.

Роль проектів альтернативної енергетики весь час зростає, тому успішна реалізація їх дає можливість заміщення поновлюваними засобами традиційного невідновлюваного джерела енергії – наприклад, палива. Для будь-якої економіки світу це значна витратна стаття (у разі ігнорування проектів відновлюваної енергетики) і важлива дохідна стаття (у разі успішної реалізації).

Ризики, які виникають при впровадженні проектів альтернативної енергетики, варіюється залежно від типу і розміру проекту, а також від регіональних та економічних умов. Отже, не існує зо-

лотого правила або стандартного набору для проектів в галузі повнолвувальної енергетики, але кожен окремиий проект вимагає своїх специфічних, адекватно поєднаних методів і умов.

Управління ризиком – процес, пов'язаний з оцінкою ризику та його впливу на всі компоненти проекту, контролем за ризиковими подіями і реагуванням на такі події. Етапи управління ризиками включають: виявлення передбачуваного ризику, його оцінку, вибір методів управління ризиків, застосування вибраних методів, оцінку результатів [1].

За РМВоК управління ризиками проектів містить процеси, що відносяться до їх ідентифікації і аналізу, реагуванню на ризику, а також контроль і управління ризиками в рамках проекту. Метою управління ризиком є підвищення імовірності виникнення і впливу сприятливих подій та зниження імовірності виникнення і впливу несприятливих для проекту подій під час його реалізації.

В якості причин виникнення ризиків проектів альтернативної енергетики можна назвати наступні: політичні чинники; коливання валютних курсів; зростання вартості ресурсів на ринку капіталу; підвищення витрат виробництва.

Управління ризиками проектів альтернативної енергетики проходить через наступні етапи:

1. Ідентифікація (визначення) факторів ризиків.
2. Оцінка і аналіз факторів ризиків (кількісний і якісний).
3. Планування заходів щодо зменшення ризиків та ліквідації наслідків від подій, які можуть наступити в результаті реалізації ризиків.
4. Моніторинг (контроль) дій з управління ризиками.
5. Вибір методів управління ризиками і послідовності їх застосування.
6. Накопичення та обробка ретроспективної інформації про ризикові ситуації і наслідки прояву ризиків, отримання рекомендацій для використання отриманого досвіду в майбутньому.

Головними завданнями в управлінні ризиками є: виявлення областей підвищеного ризику; оцінка ступеня ризику; аналіз прийнятності даного рівня ризику для проекту; розробка в разі потреби

заходів з попередження або зниження ризику, якщо ризикова подія відбулася – вживання заходів до максимально можливого відшкодування наданої шкоди.

Конкретні методи і прийоми, які використовуються при прийнятті та реалізації рішень в умовах ризику, в значній мірі залежать від специфіки підприємницької діяльності, прийнятої стратегії досягнення поставлених цілей, конкретної ситуації та ін. Різноманіття методів управління ризиком, які застосовуються у господарській практиці можна поділити на чотири основні типи [2]: методи ухилення від ризику; методи локалізації ризику; методи розподілу ризику; методи компенсації ризику.

Зокрема при прогнозуванні будь-якого ризику проекту альтернативної енергетики є необхідним також спрогнозувати ті зміни в проєктів до яких може призвести його виникнення для оцінки майбутнього плану розвитку проєкту. Одним з методів який можна використовувати є метод «дерева рішень» [3]. Але необхідно зазначити, що у випадку відсутності достовірної інформації, використання статистичного методу або методу «дерева рішень» не представляється можливим. В такому випадку є можливим застосування методів, які використовують результати досвіду і інтуїцію, тобто евристичні методи або методи експертних оцінок.

Зокрема в галузі альтернативної енергетики не завжди є можливість заздалегідь надати кількісну оцінку ризикам, що спричиняє деякі труднощі при мінімізації ризиків та оцінці витрат, спрямованих на управління ризиками [4].

Разом з тим існує ряд основоположних принципів, якими слід керуватися в управлінні ризиками проєктів альтернативної енергетики:

- не можна ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал;
- необхідно думати про наслідки ризику;
- найбільший прибуток здатні принести самі високоризикові операції;
- не можна ризикувати багатом заради малого.

В умовах ринкових відносин проблема оцінки та обліку ризиків

набуває самостійного теоретичного і прикладного значення як важлива складова частина управління.

Більшість управлінських рішень приймається в умовах ризику, що обумовлено рядом факторів – відсутністю повної інформації, наявністю протидіючих тенденцій, елементами випадковості і багатьма іншими.

Будь-який проект неможливий без ризику. Щоб вижити в умовах ринкових відносин, потрібно вирішуватися на впровадження технічних нововведень і на сміливі, нетривіальні дії, а це підсилює ризик. Звідси випливає, що треба не уникати ризику, а вміти оцінювати ступінь ризику і вміти управляти ризиком, щоб зменшити його.

Список використаних джерел

1. Словник-довідник з питань управління проектами / [авт.-уклад. С.Д. Бушуєв]. – К.: ВД «Ділова Україна», 2001. – 640 с.

2. Стратегии бизнеса : Аналитический справочник [Електронний ресурс] / [Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др.] ; под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 331 с. – Режим доступу : http://www.aup.ru/books/m71/5_3.htm.

3. Данченко Е.Б. Интегрированный анализ рисков и изменений проекта с помощью метода дерева решений : Матеріалі ІХ Міжнародної науково-практичної конференції [«Управління проектами: стан та перспективи»], (Миколаїв, 17–20 вересня 2013 р.)/ Данченко Е.Б.– Миколаїв : НУК, 2013. – С 92–94.

4. Семко І.Б. Аналіз ризиків проектів альтернативної енергетики. І Міжнародная научно-практическая интернет-конференция [«Інноваційне розвиток общества: Управління проектами і інтелектуальною власністю»] (Донецьк, 25-26 октября 2013) / Семко І.Б., Борисова Н.І – Донецьк : ДонДУУ. – 250 с.

Меленівська Я.В.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Концепція ризиків в управлінні проектами за P2M

Розглядаються базові засади ідентифікації та управління ризиками згідно японських стандартів управління проектами P2M

Методології управління проектами розвивалися протягом тривалого часу. В стандартах управління проектами японської школи виділено три рівні розвитку систем управління проектами [1]:

1 рівень – системи, що працювали в трикутнику «Витрати-Якість-Час»

2 рівень – системи в трикутнику «Швидше-Краще-Дешевше»

3 рівень – модель P2M, яка розширює технологію управління проектами до стратегічного бачення, філософії. На перше місце замість аналітичних здібностей виходить розширення горизонтів, усвідомлення цінностей, тотальне бачення майбутнього.

Іншими словами, P2M розширює існуючі зводи знань з управління проектами та стандарти компетенцій до глобального управління проектами, від програмної концепції до створення цінностей шляхом гнучкого та модульного розвитку програми чи проекту, постійно діючого проектно орієнтованого управління операційною та підтримуючою діяльністю, споживання цінностей та знань, створених в проекті чи програмі. Професіонали з управління проектами перш за все мають бути орієнтовані на досягнення місії.

В P2M вводиться таке поняття «проекту» – це створення специфічної цінності, що досягається у заданий чи погоджений час, у певних обмеженнях, які включають ресурси та зовнішні обставини.[2]

При цьому, «Управління проектами» – це професійна здатність створювати (з дотриманням професійної етики) продукт проекту, який досягає поставленої місії, шляхом об'єднання однодумців в проектну команду, який ефективно комбінує найкращі технічні та управлінські методи та технології та який винаходить найбільш ефективні варіанти виконання робіт та способи втілення проекту. [1]

В другій частині керівництва з управління проектами за Р2М стосовно ризиків є окремий розділ 7 «Ризик-менеджмент». В складі цього розділу ризики висвітлюються наступним чином: 1. Основи управління ризиками. 2. Формулювання політики управління ризиками. 3. Ідентифікація ризиків. 4. Аналіз ризиків та їх оцінка. 5. Розробка контрзаходів проти ризиків. 6. Вивчення «уроків» ризиків.

Далі розглянемо сутність ризику за Р2М. Ризики посилаються на невизначеність яка впливає на ціль проекту та результати його виконання. Такий вплив не завжди означає негативні наслідки. Ризик може принести і позитивні результати. Невизначеність, що оточує проект, класифікована на рис. 1.

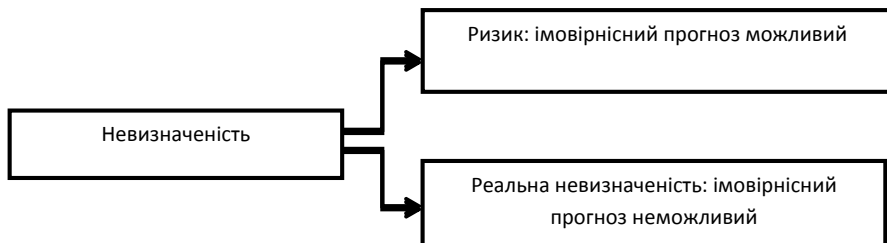


Рис. 1. Класифікація невизначеності

Також, як наведено в таблиці 1, ризики також можуть бути класифіковані з різних точок зору.

Також варто розуміти, що ланцюг ризиків між прямим ризиком (загроза) та зовнішніми факторами може спричинити серйозні проблеми в управлінні проектами.[1]

Розглянемо питання ідентифікації та оцінки ризиків з точки зору Р2М (таблиця 2)

Таблиця 1

Варіанти класифікації ризиків

Внутрішній ризик	Ризик, пов'язаний зі змістом, коли проектна команда може розширити межі контролю та вплив (ризик, пов'язані з персоналом, оцінка витрат тощо).
Зовнішні ризики	Ризики поза межами змісту проекту, де проектна команда не може застосувати контрольні заходи чи засоби впливу (маркетингові тренди, державні політики тощо).
Статичні ризики	Ризики, пов'язані зі стихійними лихами, чи втрати від злочинних та протиправних дій.
Динамічні ризики	Ризики, пов'язані зі змінами в бажаннях людей, розвитком техніки та організаційним розвитком.
Істотні ризики	Ризики, пов'язані лише з втратами.
Спекулятивні ризики	Ризики, пов'язані з відсотками та втратами.

Таблиця 2

Класифікація ризиків

№	Категорія ризиків	Опис ризиків
1	2	3
1	Політичний та економічний ризик	Вплив на прибутковість проекту через політичні та економічні чинники, як-от: жорстка політика в сфері обміну валюти, розвиток інфляції.
2	Соціальний ризик	Ризик впливу на імплементацію проекту законодавства країни в сфері охорони праці. Важливий аспект – громадянські активності в країні, де впроваджується проєкт.
3	Контрактний ризик	Ризики, що стосуються питань своєчасності термінів оплати, постачання та варіанти страхування, гарантій тощо цих ризиків.
4	Клієнтський ризик	Ризик незадоволеності клієнта, пов'язаний з недостатнім розумінням ідеї клієнта, методів впровадження проєкта, технічними можливостями тощо.
5	Технічний ризик	Ризик, пов'язаний з недостатньою технічною спроможністю впровадження проєкта, наприклад, «оптимістичні очікування».
6	Ризик поставок	Такі ризики, як банкрутство вендорів чи контрагентів як постачальників, що спричиняють затримки з постачанням.

Продовження табл. 2

1	2	3
7	Ризик управління	Ризики, що стосуються бізнес-адміністрування, операційної, комерційної політики підприємства.
8	Фінансовий ризик	Ризик, що стосується збору боргових зобов'язань, фінансування та інвестицій.
9	Ризик персоналу	Ризик стосовно кваліфікації, відповідної до виконання проекту.

Узагальнюючи вищесказане, варто відзначити, що всебічне вивчення керівництва з питань управління проектами новітньої генерації Р2М є важливим та актуальним для нашої країни, особливо в частині дослідження ризиків та оцінки їх впливу на результати проектів.

Список використаних джерел

1. A Guidebook of Project & Program Management for Enterprise Innovation. – PMAJ. – [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <http://www.pmaj.or.jp/ENG/index.htm>
2. Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами організацій: Монографія. // Переклад на українську мову під редакцією проф. Ярошенка Ф.О. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edu.minfin.gov.ua/P2M/Pages/Codex.aspx>.

Онищенко І.І.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Управління ризиками ІТ-проектів при використанні Agile-методів

У даній публікації піднімається питання забезпечення процесів управління ризиками проектів, щодо яких застосовується Agile методологія розробки

Для реалізації проектів в ІТ-індустрії все більшої популярності набирає використання гнучких методологій розробки (Agile software development), що визначається як серія підходів до розробки програмного забезпечення, які орієнтовані на використанні ітеративної розробки, динамічного формування вимог і забезпечення їх реалізації шляхом неперервної взаємодії всередині робочих груп, яким властива самоорганізація. Сьогодні існує кілька методик, що відносяться до класу гнучких методологій, а саме: «екстремальне програмування», DSDM, Scrum. Основними ідеями Agile-методів є:

- люди і взаємодія – важливіше процесів і інструментів;
- працюючий продукт важливіше детальної документації;
- співробітництво з замовником важливіше узгодження умов контракту;
- готовність до змін важливіше початкового плану [1].

Я видно з даного переліку, методологія Agile має насправді «гнучкі» підходи до організації процесу реалізації проекту. Необхідно зауважити, що в більшості «гнучких» командах роль менеджера проекту не передбачається. Його функції та обов'язки частково бере на себе Product Owner (менеджер продукту) або, так званий, Scrum Master, а частково розподіляються між членами команди.

Управління ризиками, як виділена практика, в гнучких методологіях не передбачається. Проте необхідно відмітити, що більшість з них використовують ітеративні та інкрементальні підходи до організації життєвого циклу проекту, що значно знижує ризики за рахунок раннього зворотного зв'язку від замовника. Також, певні інструменти Agile-методів дозволяють забезпечити певний контроль над небажаними ризиками (наприклад в технології Scrum існує практика проведення ретроспектив в кінці кожного «спринту», яка допомагає сформуванню реакції на ризики, але, на жаль, реактивну після того як вони реалізувалися) [2].

Управління ризиками в процесі управління проектами визначається як комплекс заходів, що включають ідентифікацію, аналіз ризиків та прийняття рішень, направлених на зниження імовірності та ступеня їхнього впливу на хід, результати та продукти цих проєктів. Всі ці заходи можуть мати реалізацію і при використанні гнучкої методології розробки. В даному випадку до процесу роботи з ризиками буде долучатися вся команда проєкту. Провести ідентифікацію, якісний та кількісний аналіз можна шляхом проведення «мозкового штурму» при виконанні «нульового спринту» проєкту [3].

Для забезпечення неперервного моніторингу та управління ризиками доцільно використовувати той же підхід що і до управління вимогами. Тобто, кожний ідентифікований ризик записується на окрему картку (по типу User story) і розміщується на дошку (Scrum Board, Kanban Board) в відповідності до визначеного пріоритету. Переоцінка ризиків може проводитися на етапі планування кожної ітерації (або навіть кожного «спринту»).

Проте існує ще одна характеристика методології Agile, яка може ускладнити процес управління ризиками. А саме – обов'язкова активна присутність замовника як члена команди проєкту. Не всі внутрішні ризики доцільно озвучувати при замовнику, а інколи просто не доречно. В такому випадку виникає можливість неумисного ігнорування ряду ризикових подій. Що може призвести до небажаного результату [4].

Виходом з даної ситуації може слугувати впровадження систем-

ного підходу до процесу управління ризиками на рівні ІТ-компанії. При використанні процесного підходу до управління компанією така компетенція як управління ризиками може бути виділена як окремий процес і носити глобальний характер. Досить багато ІТ-компаній сьогодні намагаються оптимізувати свою діяльність шляхом адаптації своїх внутрішніх процесів під вимоги стандартів ISO та рекомендацій СММІ.

Можна зробити висновок. Що при застосуванні методологій Agile управління ризиками може мати для рівня – стратегічний та тактичний. Стратегічний забезпечить управління внутрішніми ризиками шляхом застосування процесного підходу. Тактичний управлятиме ризиками проекту та забезпечуватиметься постійним контролем зі сторони команди проекту.

Список використаних джерел

1. Расмуссон Дж. Гибкое управление IT-проектами. Руководство для настоящих самураев. Как Мастера Agile делают выдающее./ Дж. Расмуссон. – СПб.: Питер, 2012. – 272 с.
2. Листер Т. Балдеющие от адреналина и зомбированные шаблонами./ Т. Листер, Т. ДеМарко – М: Символ, 2010. – 288 с.
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. (PMBOK Guide) – Fifth edition. Project Management Institute, 2013. – 589 с.
4. Листер Т. Вальсируя с медведями. Управление рисками в проектах по разработке программного обеспечения./ Листер Т., ДеМарко Т. – М: Компания р.т. Office, 2005. – 322 с.

Остахов В.В.

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Особливості впровадження проектів управління майстер-даними фінансових підприємств

Розглядається сутність майстер-даних та особливості впровадження проектів управління майстер-даними в фінансових організаціях

Серед безлічі різноманітних корпоративних даних є їх специфічна категорія, на яку припадає в середньому 15% від усього обсягу даних. У них інформація служить підставою для прийняття бізнес-рішень, тому їх називають «основними», або «майстер-даними». До таких відносяться дані про продукти, клієнтів, постачальників, продажі, фінансові показники та ін.

Як про окремих напрямках в ІТ проектах розвитку підприємств про майстер-дані почали говорити порівняно нещодавно, років п'ять-шість тому. Посилення вимог до прозорості бізнесу, до функцій контролінгу, до відповідальності менеджменту за забезпечення достовірної звітності вивели управління майстер-даними, або MDM (master data management), в одне з найбільш актуальних напрямків розвитку ІТ. Зараз наявність MDM говорить про рівень зрілості бізнесу, тому проекти впровадження систем управління майстер даними для фінансових установ є одними з найпріоритетніших.

Майстер-дані (МД) відрізняються від транзакційних та операційних даних меншими обсягами і невеликою змінністю – в середньому за місяць вони змінюються на 2-3%. В основному майстер-дані використовуються для аналітичної діяльності та підготовки звітів. При цьому структура майстер-даних набагато складніше, ніж операційних даних. Наприклад, уявлення про клієнта не можуть бути

виражені математично точною формулою, необхідно мати всю сукупність відомостей про клієнта для того, щоб потрібною інформацією могли скористатися в різних підрозділах компанії.

Коріння всіх проблем майстер-даних лежать в поганій організації даних. Багато підприємств досі не можуть узгодити характеристики навіть таких простих понять, як « клієнт», «посередник». Рішення проблеми даних знаходиться відразу в декількох областях: в області методології, організаційної культури та ІТ. Тому проекти впровадження систем управління майстер-даними охоплюють багато підрозділів розгалужених організаційних структур, що робить їх високоризиковими та довготривалими.

Проблеми майстер-даних виникають як через нестачу контенту нормативно-довідкової інформації (НДІ), так і самого процесу ведення НДІ. Маркетологи, продавці і фінансисти великих компаній постійно стикаються з дублюванням інформації (один і той же клієнт існує під різними іменами), її фрагментацією (у кожному додатку тільки частина інформації) і суперечливістю (у різних додатках різні значення одного й того ж параметра).

Експерти підрахували, що аномалії в записах довідників клієнтів у вигляді помилок у назвах, іменах і адресах клієнтів призводять до втрат бізнесу в США на сотні млн. дол. на рік. З іншого боку, неузгодженість локальних довідників по закупкам призводить до зайвих втрат при закупівлі та накопиченню складських запасів. Зарубіжний досвід показує, що через проблеми з НДІ підприємства втрачають при плануванні поставок і закупівлях в середньому до 10% їх вартості, саме з цієї причини утворюється майже 25 % складських залишків.

У фінансовій галузі дані про клієнтів мають першорядне значення. При аудиті майстер-даних банків виявляються проблеми, типові для багатьох підприємств з великими довідниками клієнтів. Неповні записи, семантичні та орфографічні помилки, неточності при введенні – все це говорить про відсутність достовірної клієнтської бази і неможливості її ефективно використовувати. Великий обсяг клієнтської бази даних є наслідком не тільки кількості клієнтів, але і безлічі застарілих даних, а також дублюючих записів. В результаті

впровадження MDM – проектів достовірність даних і ефективність їх обробки зростає на третину, при цьому кількість записів про клієнтів в БД скорочується майже на половину.

Основні недоліки контенту НДІ, які мають вирішуватися в рамках проектів управління майстер-даними:

- неповнота, суперечливість, недостовірність в описах;
- наявність застарілої інформації;
- неуніфікованість найменувань об'єктів;
- наявність дубльованих об'єктів;
- відсутність необхідних зв'язків між елементами НДІ.

Основні недоліки процесу ведення НДІ, які також є предметом рішення в рамках проектів управління майстер-даними:

- неоперативність оновлення інформації;
- відсутність синхронізації при введенні даних;
- недостатня функціональність і ступінь автоматизації процесу;
- неефективна служба НДІ;
- складність ведення НДІ традиційними засобами ERP-систем.

Для реалізації системи MDM існує безліч маркетингових та управлінських стимулів, першим з яких є створення бізнесу, орієнтованого на клієнта – для цього слід витягати дані з підсистем CRM і використовувати ресурси бізнес аналітики. Іншими важливими стимулами є ефективна взаємодія з партнерами по бізнесу (для цього потрібно забезпечити обмін даними з ними, забезпечити їх зв'язаність і синхронність), а також створення компанії, прозорою для акціонерів (необхідне формування достовірної фінансової та юридичної звітності).

Рішення проблем MDM надзвичайно важливе в повсякденній діяльності фінансових підприємств з великими масивами НДІ. Від її якості та надійності залежить якість прийнятих управлінських рішень.

У проектах з підвищення якості інформації про клієнтів необхідно вирішити відразу кілька взаємопов'язаних завдань – таких, як консолідація інформації про клієнтів з різних облікових систем, очищення даних, виключення дубльованих записів, об'єднання і збагачення даних про клієнтів, і нарешті – інтеграція нових

майстер-даних з обліковими системами. Кажучи іншими словами, основна мета проектів MDM – консолідація розрізненої інформації про клієнта в «одне джерело правди» – глобальний і перевірений репозиторій.

Список використаних джерел

1. Беркун С., Искусство управления IT-проектами. – СПб.: Питер, 2007. – 400 с.
2. Арчибальд Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Компания АйТи ; ДМК Пресс, 2010. – 464 с.

Романів Т.В.

здобувач,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Комунікаційний простір проектноорієнтованої організації

Розглянуто значимість комунікацій в проектно-орієнтованому підприємстві, як ефективного інструменту поєднання цінностей компанії із цінностями замовників проекту

Комунікації мають величезне значення для успіху діяльності проектів і представляють одну із складних проблем проектного менеджменту. Ефективно працюючими керівниками вважають тих, хто ефективний в комунікаціях. Від ефективності комунікаційних зв'язків і взаємодій залежить майбутній успіх проекту та проектної команди, а також ступеня задоволення зацікавлених сторін проекту.

Для забезпечення стійкості розвитку проекту в умовах невизначеності, організації на базі якої реалізують проекти необхідно більше уваги приділяти цінностям співробітників й споживачів та поєднувати їх через систему моделі формування та розвитку цінностей. Досягнення взаємопорозуміння між усіма зацікавленими сторонами проекту – це і є задача формування та управління комунікаційним простором проекту, а саме управління комунікаціями та подолання комунікаційних бар'єрів.

Без комунікацій не може бути організації, так як без них неможливо забезпечити координацію діяльності людей. Інакше вони були б пов'язані один з одним за допомогою деякого абстрактного ланцюга керівництва, але діяли б без розуміння. Там, де комунікацій недостатньо, координація нерозвинена, так як вона має на увазі взаємну інформованість людей про їхні плани.

Ефективні комунікації можуть набагато підвищити ймовірність

успішного завершення будь-якого проекту. Це стосується як спілкування «всередині» команди, так і представлення проекту керівництву, майбутнім користувачам продукту або пресі. Позитивного ефекту можна домогтися ще на стадії ініціації. Поширення інформації про проект, роз'яснення його цілей і значення дозволяє на ранніх стадіях виявити прихильників і противників майбутніх змін. На практиці це значно полегшує роботу менеджера проекту в майбутньому, при наборі команди проекту або при складанні плану комунікацій.

За допомогою цих нехитрих, але необхідних дій можна значно скоротити підготовчий етап проекту. Нерідко підготовка займає стільки ж часу, скільки триває весь наступний проект. Це відбувається через неузгодженість інтересів сторін, недооцінки значення проекту або нечіткого розуміння планованих результатів. Наприклад, план важливого для організації проекту впровадження системи електронного документообігу займав близько 60 сторінок. У зв'язку з цим у керівництва пішло півтора місяця на його узгодження, хоча передбачалося, що роботи по проекту розпочнуться через тиждень. Через відставання довелося переглядати графік фінансування проекту, що спричинило за собою затримку ще на два тижні. В результаті цих зволікань замість очікуваних результатів у поточному році система була впроваджена тільки на наступний рік. Тим часом 30 – хвилинна загальна презентація проекту для керівництва могла б ліквідувати ризик серйозного відставання вже на початковому етапі робіт, і проект завершився б успішно в заплановані терміни.

Таким чином керівник проекту виступає в якості посередника або навіть, якщо завгодно, перекладача, робота якого сприяє розумінню в команді проекту і допомагає проекту рухатися без затримок. Специфіка цієї роботи полягає в тому, що керівник проекту повинен володіти різнобічними знаннями і навичками, щоб комунікації в проекті були дійсно ефективні. Саме тому роль керівника проектів вимагає особливої підготовки і досвіду, вміння бути «своїм» як усередині команди виконавців так і нагорі – на рівні замовника, керівництва та інших зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. *Неизвестный С.И.* Мозг проекта / *С.И. Неизвестный*. – М: RSP, 2007. – 400 с.
2. *Буцуєв С.Д.* Динамічне лідерство в управлінні проектами: Монографія. // *С.Д. Буцуєв, В.В. Морозов* / Українська асоціація управління проектами. – К., 1999. – 312 с.
3. *Бек Д.* Спиральная динамика управляя ценностями, лидерством и изменениями / *Д. Бек, К. Кован; пер. с англ.* – Санкт-Петербург, 2010. – 415 с.
4. *Завадський Й.С.* Менеджмент: Монографія / *Й.С. Завадський*. – 2-е вид. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 524 с.

Рудницкий С.И.

аспирант,

ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»

Определение критерия оптимальности процесса идентификации конфигурации проекта

Проведен анализ цели процесса идентификации конфигурации проекта и факторов влияющих на его реализацию, результатом которого стал критерий оптимальности этого процесса

Поддержка согласованного состояния проекта в течении его жизненного цикла (ЖЦ) требует наличия актуальной информации о каждом элементе проекта и связях между ними [1, 2]. Осуществление мониторинга за состоянием в проекте на основании всех его элементов будет нецелесообразно с точки зрения временных и финансовых затрат, поскольку, число таких элементов велико, особенно в современных проектах. Следовательно, возникает проблема выбора оптимального множества элементов для поддержки согласованности проекта, которая решается в рамках процесса идентификации конфигурации (ИК) проекта [3]. Чтобы найти решение этой проблемы, необходимо прежде всего определить критерий оптимальности указанного процесса.

В результате проведенного исследования было установлено, что в сфере управления проектами (УП) отношение согласованности как между элементами проекта, так и между элементами проекта и внешними по отношению к нему элементами, носит характер причинно-следственной.

Исходя из указанного выше, можно утверждать, что *согласованность проекта* – это такое состояние проекта, когда каждый его элемент имеет обоснованную причину своего существования с по-

зиции цели, ограничений, допущений, ожиданий заинтересованных сторон и других факторов внешнего окружения проекта.

В [3] установлено, что целью процессов интеграции проекта является достижение и сопровождение общей согласованности проекта, а целью процесса УК в проекте является поддержка указанных процессов интеграции следующим образом:

- Выдачи *актуальной информации о состоянии проекта*, которая необходима для принятия решений по УП.
- Выдача *ретроспективной информации о состоянии проекта*, которая необходима для как для ретроспективного анализа и извлечения уроков, так и для принятия решений по УП.
- Выдача *информации о взаимосвязях в проекте*, которая необходима для реализации общего процесса управления изменениями в проекте и принятия решений по УП.

Таким образом процесс интеграции проекта обеспечивает его согласованность, а процесс УК проекта поддерживает эти интегративные действия, предоставляя необходимую для этого информацию. Для предоставления такой информации сначала нужно определить какая информация по конкретному проекту необходима для обеспечения согласованности этого проекта процессом его интеграции.

Эта необходимая для поддержки интеграции информация представляет собой совокупность некоторых характеристик, некоторых элементов проекта. Для управления конфигурацией элемента имеет значение не сам этот элемент, а только некоторые его характеристики [3]. Выбранные для контроля элементы проекта называются его единицами конфигурации ($EK_{\text{мн}}$). Возникает вопрос, почему нужно выбирать элементы проекта? Ведь среди этих элементов не должно быть такого, который бы не способствовал достижению цели проекта, и если такой элемент существует, то он должен быть исключен из проекта.

Для ответа на этот вопрос прежде всего заметим, что причинно-следственными связями связаны не сами элементы проекта, а их характеристики, потому что, как было указано выше, процессы УК рассматривают какой-либо элемент только как совокупность

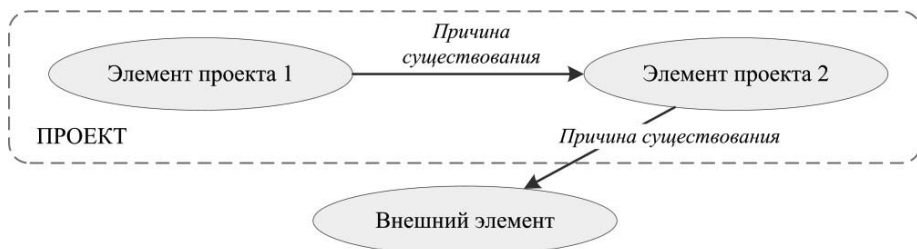


Рис. 1. Отношение согласованности

его характеристик. Далее заметим, что весь проект может быть декомпозирован на некоторые элементы различными способами. Полученные элементы так же могут быть декомпозированы различными способами и т.д. В итоге, можно прийти до уровня где дальнейшая декомпозиция *практически* невозможна. Полученное таким способом количество элементов и их характеристик может быть настолько велико, что контролировать их конфигурацию в течении ЖЦ проекта будет нецелесообразно с точки зрения временных и финансовых затрат. Вследствие этого и возникает проблема выбора оптимального уровня декомпозиции каждого элемента проекта и оптимального множества его контролируемых характеристик.

Для выявления критерия оптимальности выбора EK_{mn} проекта, вспомним, что процесс интеграции проекта происходит только на основе выбранных EK_{mn} . Следовательно, *выбор EK_{mn} проекта должен осуществляться с позиции повышения эффективности процесса обеспечения согласованности проекта*. Выясним, что значит эффективно обеспечивать согласованность проекта. Проанализировав [1-3], можно сделать вывод, что этот процесс решает следующие задачи:

- Минимизация отклонения значений характеристик элементов проекта от их согласованного значения за счет своевременного реагирования на такие изменения.
- Выявление элементов и исключение их из состава проекта, которые не связаны с внешними элементами.
- Выявление отсутствующих элементов и добавление их в со-

став проекта при изменении какого-либо элемента проекта, либо какого-либо внешнего по отношению к проекту элемента.

Исходя из указанных задач, можно заключить, что критерием эффективности процесса обеспечения согласования проекта, и следовательно, так же процесса идентификации конфигурации проекта может быть *минимизация суммарного отклонения актуального состояния всей взаимосвязанной совокупности элементов проекта от их согласованного состояния с изменяющимися внешними элементами в течении ЖЦ проекта.*

Список источников

1. Бушуев С.Д. Креативные технологии управления проектами и программами: монография / ред. С.Д. Бушуев. – К. : Саммит-Книга, 2010. – 768 с. : ил.
2. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®) Третье издание ©2004 Project Management Institute, Four Campus Boulevard, Newton Square, PA 19073-3299 USA/США, 388 с.
3. Морозов В.В., Рудницкий С.И. Концептуальная модель процесса управления конфигурацией в проектах // «Восточно-Европейский журнал передовых технологий» № 1/10(61) ч.3 2013, стр.187-193.

Хом'юк В.В.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Стратегія управління ресурсами

В умовах розвитку ринкової економіки особливу значимість набувають проблеми, пов'язані з використанням людських ресурсів. У зв'язку з цим з'являються нові вимоги до управління використанням людськими ресурсами. Західні компанії, які ставлять стратегічну завдання не тільки вижити в умовах все зростаючої конкуренції, а й бути стійкими, що розвиваються, постійно звертаються до аналізу ключових факторів успіху бізнесу. Ключові фактори успіху характеризуються мінливістю. У сучасній теорії і практиці використання людських ресурсів в розвинених країнах все більше значення надається таким факторам як: орієнтація на споживача, диверсифікація виробництва, продукт відмінної якості, творча філософія, чудово налагоджені процеси, постійне вдосконалення організаційних структур, використання новітніх технологій та інші. Аналіз показує, що всі перераховані фактори мають пряме відношення до ефективного використання людських ресурсів. Тільки творчі та ініціативні співробітники, які мають високу кваліфікацію, професіоналізм, здатність до інновацій, компетентність, можуть вирішити сучасні завдання конкурентного розвитку економіки країн. В даний час основну конкуренцію організації ведуть на ринку праці за професіоналів високого класу, за більш ефективного використання потенціалу працівників. Саме на цьому ринку компанії вирішують свої стратегічні завдання сталого розвитку в майбутньому. Тільки професійні і зрілі в особистісному відношенні співробітники роблять її продукт або послуги конкурентоспроможними. В даний час практично всіма фахівцями з людських ресурсам визнається важливість пошуку ефективних форм і методів використання людських ресурсів для забезпечення сталого економічного зростання. Вироб-

нича інформація, якою володіють людські ресурси, є в даний час найціннішим фактором розвитку. Володіння цим фактором дозволяє динамічно розвиватися як в технологічному плані, так і в плані координації, акумулювання інформації та отримання нових теоретичних і практичних знань і навичок. Знайти і успішно застосувати цю виробничу інформацію здатні тільки працівники, які мають високу трудову мотивацію. А для цього їх необхідно мотивувати в потрібному напрямку. перехід до ринкової економіці, впровадження інноваційних стратегій зумовили попит на кваліфіковані людські ресурси, здатні забезпечити постійне підвищення ефективності та стійкості економічного зростання держави.

Стратегії забезпечення ресурсами звертає основну увагу на забезпечення ресурсами, розвиток і використання людських ресурсів, теорію і практику винагород. Стратегії забезпечення ресурсами призводять ресурси людського капіталу у відповідність зі стратегічними і поточними потребами та забезпечують їх ефективне практичне використання. ці стратегії вносять внесок у розробку бізнес стратегії, визначаючи майбутні потреби в людському капіталі та можливості його найкращого використання. Крім того, вони вказують, як можуть перешкодити виконанню плану обмеження в відношенні людського капіталу, якщо не вжити жодних дій. До таких обмежень належать: недостатня кваліфікація, проблеми з набором і утриманням людей, низька продуктивність, велика кількість не виходів на роботу, недостатня гнучкість або соціальний клімат, перешкоджає спільній роботі та формуванню прихильності. Стратегії забезпечення ресурсами засновані на плануванні людських ресурсів, яке гарантує, що потреби в людському капіталі визначені і складені плани для їх задоволення. може бути прийнято рішення «створити або купити». Більшою чи меншою мірою організації концентрують зусилля на вирощуванні своїх власних талантів і просуванні усередині компанії (рішення «створити»). Але вони можуть прийняти рішення купити працівників, які вже мають необхідні здібності (рішення «купити»). Необхідно вибрати політику в залежності від того, який підхід – «створити» або «купити» – більш прийнятний для компанії.

Організація управляє стратегіями розвитку людських ресурсів у тому сенсі, що вони розробляються у відповідності зі стратегічними планами організації і залежать від планів людських ресурсів, які визначають потреби в професійних знаннях, уміннях і навичках. Ці стратегії звертаються до питань, пов'язаних з розвитком здібностей окремих працівників і робочих груп; крім того, вони пов'язані з заохоченням навчання в організації. Мета стратегій розвитку людського капіталу-залучити, утримати людський капітал і розвинути його. Це узгоджується з ідеєю про те, що працівники є інвесторами в людський капітал; вони будуть інвестувати кошти туди, де зможуть отримати найбільш високий дохід. Вони хочуть підвищувати свою кваліфікацію, потенціал і професійну потрібність. Працівники, які беруться за це і досягають успіху, з більшою ймовірністю отримують і зберезуть ті вміння, які їм необхідні. Це відноситься до всіх категорій працівників, а не тільки до кваліфікованих фахівців.

Фізичні умови роботи (шум, освітленість, вентиляція, вібрація і ін.) Ще з часів Тейлора фізичні умови роботи розглядаються як ключовий фактор, що робить істотний вплив на робочі результати. Погані фізичні умови можуть впливати на ефективність як прямо, безпосередньо заважаючи досягненню високих виробничих показників, так і побічно – через організаційну культуру і мотивацію працівників, погіршуючи їх ставлення до праці.

Стиль керівництва і сформована практика управління. Домінуючий в організації або в окремих її підрозділах стиль керівництва (наприклад, те, які підходи – авторитарні або демократичні – переважають в даному колективі), що склалася практика планування, оцінки трудових показників або контролю за роботою персоналу – все це неминуче відбивається на роботі виконавців. Тут також можна говорити як про пряму, так і про непрямий вплив цього чинника на роботу персоналу. Крім того, що неадекватний стиль керівництва і низька якість управління найбезпосереднішим чином знижують трудову віддачу, вони одночасно погіршують ставлення виконавців до роботи і організації, послаблюючи їх трудову мотивацію.

Знання та кваліфікація керівника. Здатність керівника до прийняття вірних рішень, вміння максимально використовувати потенціал людей, працюючих під його керівництвом, в значній мірі залежать від його знань та кваліфікації. Особливу роль відіграють знання, які визначають вміння працювати з персоналом, здатність розподіляти і організовувати роботу.

Особливості організаційної культури . Сформовані в організації трудові норми, зразки поведінки, цінності та ставлення персоналу до роботи та організації, що становлять ядро організаційної культури, надають саме безпосередній вплив на ефективність роботи. У той час як сприятливий стан основних складових організаційної культури сприяє зростанню робочих показників персоналу, несприятливий їх стан може привести до зниження ступеня прихильності персоналу своєї організації, ослаблення трудової мотивації і, як наслідок, до падіння ефективності праці , зниження готовності працівників підвищувати свій професійний рівень і працювати з високою віддачею.

Організаційна структура. Сформована структура управління надає найбезпосередніший вплив на ефективність роботи організації та її підрозділів. Число рівнів управління, швидкість прийняття рішень та їх гнучкість, ефективність координації роботи підрозділів – всі ці аспекти управлінської діяльності створюють умови, від яких трудові результати залежать найбезпосереднішим чином.

Забезпеченість необхідними ресурсами. Неможливо очікувати високих показників від працівників, якщо вони своєчасно не отримують необхідної інформації, матеріалів або комплектуючих. Важливо розуміти, що незадовільне вирішення завдання щодо забезпечення персоналу всім необхідним призводить не тільки до порушення робочих графіків і до зниження робочих показників. Результатом є такі психологічні витрати, як погіршення дисципліни і ослаблення мотивації персоналу, зниження авторитету керівництва і негативний психологічний клімат у колективі .

Список використаних джерел

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – 8-е издание; перев. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб. : Питер, 2005.
2. Горелик О.М. Технично-економический анализ и его инструментальные средства: Учебное пособие / О. М. Горелик. – М. : Финансы и статистика, 2007.
3. Комисарова Т.А. Управление человеческими ресурсами: Учеб. пособие / Т.А. Комисарова. – М. : Дело, 2002.
4. Моргунув Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е.Б. Моргунова. – М. : 2000.
5. Дойль П. Менеджмент: стратегия и практика / П. Дойль. – СПб. : 1999.
6. Андреева Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М. : 1996.
7. Журавлев П.В. Мировой опыт в управлении персоналом / П.В. Журавлев, М.Н. Кулапов, С.А. Сухарев. – Екатеринбург : 1998.

СЕКЦІЯ 5
Інновації в логістиці

Пронькін С.О.

студент магістратури спеціальності «Логістика»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»,

Науковий керівник: д.е.н, професор Алькема В.Г.

Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів

Розглянуто сутність реінжинірингу та розкрито його відмінності від традиційних методів підвищення ефективності управління підприємством. Виділено ключові бізнес-процеси підприємства. Розкрито сутність логістичних бізнес-процесів підприємства та особливості проведення їх реінжинірингу

В умовах сучасної ринкової економіки, великої уваги до себе привертає логістична діяльність суб'єктів господарювання та способи її оптимізації, оскільки це надає змогу раціонально використовувати ресурси, скорочувати витрати з виробництва продукції, забезпечувати поглиблену координацію і інтеграцію діяльності. Дієвим інструментом адаптації підприємства до динамічних змін навколишнього середовища і забезпечення зростаючих споживчих запитів, може бути використана концепція реінжинірингу бізнес-процесів.

Ціль статті полягає у дослідженні ефективності реінжинірингу бізнес-процесів, та їх впливі на діяльність підприємства з врахуванням особливостей управління логістичними потоками підприємства.

Ефективна стратегія управління діяльністю суб'єктів господарювання полягає у вирішенні багатьох проблем та задач шляхом застосування інноваційних підходів та методів. Під реінжинірингом розуміють саме фундаментальне переосмислення та радикальна зміна бізнес-процесів, для досягнення стрімких покращень у виробництві. Відмінністю реінжинірингу від інших методів є спря-

мованість на кардинальну зміну бізнес-процесів задля досягнення різних, стрибкоподібних поліпшень основних фактичних показників діяльності підприємства (якість, вартість, сервіс, термін), а не поступове їх удосконалення.

Логістичний бізнес-процес – це взаємопов’язана сукупність операцій і функцій, що переводять ресурси підприємства (при управлінні товарними і супутніми потоками) в результат, що задається логістичною стратегією фірми. Тобто, логістичні бізнес-процеси – це процеси, які зосереджені на плануванні руху матеріалів, закупівлі, виробництві і поставці товарів споживачам. Зважаючи на те, що об’єктом логістичного управління є потоки, потокові процеси, будь-які процеси, що пов’язані з переміщенням, то управління логістичними бізнес-процесами підприємства можна визначити як інтегроване управління бізнес-процесами з просування продукції і супутніх потоків від джерела їх виникнення до кінцевого споживача з метою досягнення максимальної ефективності діяльності підприємства.

При проведенні реінжинірингу логістичних бізнес-процесів слід керуватися тим, що:

- декілька робіт мають об’єднуватися в одну задля зменшення інтерфейсів між ними, скорочення часу очікування й інших процедур;

- процеси повинні мати декілька варіантів виконання, а виконавцю надається право самостійно приймати рішення, що мінімізує кількість вертикальних взаємодій; його робота має стати багатоплановою;

- роботи мають виконуватися у їх природному порядку, де це доцільно, а первинна інформація заповнюватися там, де вона виникає;

- кількість входів та виходів бізнес-процесу має бути якомога меншою;

- необхідно знизити частку робіт із перевірки, контролю, узгодження, оскільки ці операції не додають вартості; з цього випливає потреба доступу фахівців до інформаційних систем і виконавців, задіяних у цьому процесі;

- слід змінити вимоги до підготовки працівників: від курсів навчання до курсів безперервної та широкої освіти, а також змінити оцінку ефективності роботи, від оцінки діяльності, до оцінки результатів з відповідною оплатою праці.

Таким чином, застосування реінжинірингу логістичних бізнес-процесів підприємства дозволить:

- знизити собівартість продукції за рахунок підвищення ефективності управління;
- підвищити якість продукції чи послуг;
- мінімізувати час реакції підприємства для забезпечення швидкого оброблення замовлень клієнтів та швидкого розроблення нової продукції;
- уніфікувати операції ділового циклу;
- ефективно використовувати системи автоматизації управління підприємством;

Практика бізнесу надає доволі багато позитивних прикладів здійснення реінжинірингу логістичних бізнес-процесів різноманітної типології.

Наприклад, фірма «IBM Credit» в результаті реінжинірингу бізнес процесів зуміла скоротити термін розгляду заявок на отримання кредитів з 7 днів до чотирьох годин, внаслідок чого кількість оформлених угод збільшилася в 100 разів. Бізнес процес оформлення кредиту займав невинновдано довгий час, і, щоб розібратися з ситуацією, один вищих керівників компанії взяв в руки бланк запиту і виявилось, що фактичний час на обробку запиту становив 40 хвилин, а решта часу бізнес-процесу складалася з простоїв. Було визначено, що основна причина затримок в оформленні кредитів є організаційною внаслідок участі багатьох структурних одиниць. Аналіз ситуації показав, що 80-90% всіх запитів на оформлення кредитів є достатньо простими і обробити їх може одна людина, що не володіє глибокими знаннями у відповідній сфері. Тільки 10-20% запитів були складними, і для їх обробки були потрібні професійні вузькопрофільні фахівці. Тому далі було ухвалено рішення про розподіл всіх запитів на два типи: прості і складні, для обробки яких впроваджувались дві технології бізнес-

процесів (прості запити обробляла одна людина, складні – група експертів).

Однак, сьогодні відомо небагато прикладів і результатів використання реінжинірингу, що застосовується до логістичних бізнес-процесів на промислових підприємствах в Україні.

Отже, реінжиніринг передбачає пошук не модернізованих варіантів існуючого стану логістичної системи підприємства, а кардинально видозмінює її з метою її оптимізації і адаптації до поточних і перспективних завдань бізнесу, різкого підвищення ефективності управління бізнес процесами, підвищення рівня конкурентної стійкості підприємства.

Список використаних джерел

1. Сток Дж. Стратегическое управление логистикой / Дж. Сток, Д.М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
2. Попова А.Ю. Нові тенденції в управлінні потенціалом підприємств на підставі реінжинірингу бізнес-процесів та аутсорсингу [Електронний ресурс] / А.Ю. Попова, А.Г. Дукова. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_46/st_46_25.pdf
3. Солодка О.В. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів як спосіб їх вдосконалення [Електронний ресурс] / О.В. Солодка. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_669/45.pdf
4. Российский и зарубежный опыт реинжиниринга бизнес-процессов [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mctlab.ru/index.php/publications/effect/260-2009-10-14-18-51-54.html>

СЕКЦІЯ 6

**Інноваційний розвиток підприємств:
проблеми та рішення**

Бережна І.М.

студентка магістратури спеціальності
«Управління інноваційною діяльністю»,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Семенова Л.Н.

Венчурний бізнес як інструмент інноваційного розвитку підприємств в Україні

*У роботі висвітлені основні аспекти розвитку
венчурного бізнесу, як інструменту інноваційного
розвитку підприємств в Україні та запропоновані
шляхи підвищення ефективності цього процесу*

Впровадження інноваційної моделі розвитку економіки України – є ефективним шляхом виведення її на належний рівень міжнародної конкурентоспроможності. Інструментом реалізації інноваційної моделі розвитку є національна інноваційна система, яка виконує функції підтримки розвитку новаторських технологічних компаній, однією із складових цієї системи є інститути венчурного інвестування. Визначення місця і ролі венчурного бізнесу в інноваційному розвитку суб'єктів реального сектору економіки є актуальною задачею дослідження.

Предметом дослідження є венчурний бізнес як інструмент реалізації інноваційних проєктів розвитку суб'єктів підприємництва.

Мета дослідження – визначити головні аспекти розвитку венчурного бізнесу, як інструменту інноваційного розвитку підприємств в Україні та розробити напрями підвищення ефективності функціонування венчурного бізнесу в Україні.

Методи дослідження. У роботі використані порівняльно-істо-

ричний, описово-порівняльний метод, а також загальнонаукові методи – аналіз, синтез, дедукція, формалізація та аналогія.

Питаннями щодо проблем та шляхів поліпшення інвестиційної діяльності, умовам підвищення ефективності інвестиційної діяльності, управлінню інвестиційною діяльністю в Україні присвячені праці О. Амоші, С. Василенка, В. Василенка, П. Гайдуцького, С. Галуза, С. Губанова, К. Гурової, Б. Данилишина, О. Дація, В. Жарова, В. Жукова, М. Корецького, М. Крупки, Н. Максимової, О.М. Невелевої та багатьох інших.

Але недостатня розробленість вдосконалення венчурного бізнесу в Україні, як інструменту інноваційного розвитку підприємств в Україні висвітлені мало, що потребує більш детального вивчення.

Практична значимість дослідження обумовлена тим, що результати дослідження можуть бути застосовані з метою підвищення ефективності функціонування венчурного бізнесу в Україні та активізації на цій базі інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Венчурне інвестування є особлива схема інвестування коштів у нові, в тому числі інноваційні проекти. Головною та принциповою відмінністю венчурного інвестування від традиційного полягає в тому, що необхідні кошти можуть надаватися під перспективну ідею без гарантованого забезпечення наявним майном або іншими активами підприємця. Єдина застава – це спеціально обумовлена частка акцій у вже існуючій компанії або фірмі, яка тільки створюється. Метою венчурного інвестора є не придбання контрольного пакету акцій, а розрахунок на те, що керівники компанії, в яку він інвестує, маючи контрольний пакет акцій, збережуть стимули для активного розвитку свого бізнесу.

Інвестиційні ресурси венчурних фондів утворюють фінансово-засновницьку базу для інноваційної інфраструктури, що забезпечує розробку та впровадження інновацій в інноваційному секторі економіки. Формування інститутів венчурного фінансування і розвиток венчурного бізнесу в Україні започатковано у 1992 р., і відбувається повільно. У багатьох розвинених країнах світу цей вид інституту суспільного інвестування направляє кошти інвесторів в

інноваційну сферу. В Україні тенденції абсолютно інші – кошти венчурних фондів інвестуються в будівництво та нерухомість і поки слабо орієнтовані на «хай-тек» технології [1].

На сьогодні проблема недостатнього розвитку венчурного бізнесу в Україні, як інструменту інноваційного розвитку, полягає в тому, що в Україні не створена адекватна проголошеній інноваційній моделі економічного розвитку індустрія венчурного інвестування.

Український венчурний бізнес, як елемент інноваційного бізнесу розвивається сьогодні специфічно. Усі венчурні фонди, що працюють в Україні, є іноземними, тому що вони створені за законодавством інших країн та мають закордонні джерела капіталу. Крім того, більшість венчурних фондів та компанії – це фіктивні компанії, які створюються фінансово-промисловими групами з метою ухилення від оподаткування [2].

Основними причинами нерозвиненості венчурного інвестування в Україні є: недосконалий фондовий ринок, недосконалість правової бази для регулювання діяльності венчурних фондів, як інноваційно-інвестиційних структур, відсутність механізмів відбору конкурентоспроможних об'єктів фінансування, недосконалість страхування ризиків інвестування інноваційних проєктів та відсутність необхідної державної підтримки для створення сприятливого бізнес-середовища в країні[3].

Підвищенню ефективності функціонування венчурного бізнесу в Україні сприятимуть наступні заходи:

1. Однією з головних умов розвитку венчурного бізнесу в Україні повинне стати відкритість доступу до джерел фінансування інвестицій. Сьогодні в Україні інституціональні інвестори (інвестиційні та пенсійні фонди) не можуть інвестувати у венчурні фонди. Це негативно відбивається на венчурному бізнесі та сприяє істотному скороченню потенційних інвесторів для венчурних інвестицій. Варто відзначити, що саме бурхливий розвиток венчурних фондів в США сприяв дозвіл пенсійним фондам інвестувати до 10% своїх активів у венчурні проєкти.

2. Ще однією умовою є зменшення порогу входження до венчурного фонду фізичних осіб. Світовий досвід показує, що головними

клієнтами венчурних фондів, які були здатні на дійсно великі інноваційні проекти були невеликі компанії, які не потребували великих вкладень. Такі невеликі інноваційні компанії і є основними об'єктами венчурних фондів. Яскравий приклад компанії Facebook. Тому зменшення існуючого порогу від 1500 мінімальних заробітних плат до 1000 дозволить розширити базу потенційних інвесторів для венчурних фондів.

3. Необхідність вдосконалення існуючих методик оцінки інтелектуальних прав власності. Основний прибуток венчурний фонд отримує «на виході компанії на інноваційний ринок», тому активи такого інвестора повинні бути застосовуватися особливі методи оцінки.

4. Ще однією умовою є створення і подальший розвиток інформаційного забезпечення інноваційної діяльності. Так, є необхідність у створенні електронної бази даних інноваційних проектів, запатентованих науково-технічних розробок та потенційних можливостей підприємств за регіонами.

Таким чином, в Україні венчурний бізнес – це підприємства зі спотвореним характером розвитку, що полягає у використанні організаційної форми венчурних фондів в інтересах окремих компаній всупереч загальнодержавним інтересам. Реалізація наданих автором пропозицій забезпечить формування налагодженої й ефективної системи венчурного бізнесу в Україні.

Список використаних джерел

1. Проблеми і завдання розбудови інституту венчурного інвестування в контексті підвищення конкурентоспроможності економіки України: Науково-аналітична записка/Ін-т економіки та прогнозування НАН України; Кузнецова І.С. та ін. – К., 2008. – 15 с.

2. Шило Л.А. Венчурне фінансування як форма нагромадження капіталу в системі управління потенціалом підприємства : монографія / Шило Л.А., Железняк В.В.; Дніпропетр. нац. ун-т заліз. трансп. ім. В.Лазаряна. — Дн., 2010. — 194 с.

3. Костак З.Р. Венчурне фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/torg/2009_10/22.pdf

Бухаров В.В.

студент магістратури спеціальності

«Управління інноваційною діяльністю»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: д.е.н., проф. Петрова І.Л.

Інноваційні методи діагностики об'єктів комунального господарства міст

Проаналізовано інноваційні методи діагностики об'єктів комунального господарства міст. Запропоновано механізм реалізації інновацій в системі мережевих трубопроводів міста Києва. Визначено переваги запропонованих інновацій

Довжина тепломереж міста Києва складає 4 тисячі кілометрів. А це понад 10 тис. житлових будинків, за централізоване опалення яких, відповідає компанія ПАТ «Київенерго». На сьогодні рівень зношеності цих тепломереж становить близько 60%. В 2011 році було виявлено 1221, а у 2012 році 1167 пошкодження тепломереж. У 2013 році під час гідравлічних випробувань тепломереж упродовж квітня-серпня виявили 1022 пошкодження тепломереж. За останні три роки компанією спрямовано у заміну зношених тепломереж столиці майже 600 млн. грн. На даний момент фактичні втрати тепла в тепломережах становлять 18%. При цьому норматив, якого дотримується Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг залишається на рівні 14,5%. Компанія ПАТ «Київенерго» використовує старі методи діагностування тепломереж. Для діагностування стану тепломереж кожне літо проводяться гідравлічні випробування. Саме гідравлічні випробування нині — один з найбільш затребуваних способів вчасного виявлення пошкодження тепломереж влітку, до настання опалювального сезону. Такі випробування — своєрідний маркер,

який дозволяє енергетикам визначити найбільш проблемні ділянки тепломереж та включити їх до плану заміни за інвестиційною програмою Компанії. При цьому ми маємо сидіти кожне літо без гарячої води від 2 до 5 тижнів, і це якщо випробування пройнуть вдало. Центр столиці перебуває під пильною увагою енергетиків, адже мережі тут — одні з найстарших у столиці. Вони прокладені в 60-х, а то ще й у 50-х роках минулого століття.

Нині більше половини тепломереж дуже зношені, однак відремонтувати усі їх одразу Київенерго не має коштів. Тож Компанія має завдання в коротший термін провести моніторинг і діагностику фактичного стану усіх трубопроводів. Це дозволить визначити, які ділянки мереж найбільш проблемні і потребують заміни у першу чергу, а які ще можуть певний час працювати. Відповідно до цих даних будуть коригуватися графіки ремонтних робіт. Таким чином Київенерго зможе перейти від аварійних ремонтів до планових. Це, у свою чергу, сприяє безперебійному постачанню теплової та електричної енергії споживачам, підвищенню надійності роботи обладнання.

Інноваційним методом є визначення стану тепломережі за фактичною товщиною стінки металу обраних ділянок теплотрас за допомогою ультразвукової діагностики. Згодом, за потреби, з найбільш проблемних ділянок виріжуть зразки, щоб перевірити труби на імовірність поривів та зміну хімічного складу металу у лабораторії. Сьогодні графіки ремонтів розробляють за кількістю пошкоджень на рік і відповідно до цього приймають рішення, яку мережу вже потрібно міняти. Проведення моніторингу та діагностики дозволить визначити фактичний стан трубопроводів і вказати яку саме ділянку потрібно замінити. Ультразвуковий контроль труб та трубопроводів є ефективним неруйнівним методом контролю якості трубопроводів, діагностики дефектів труб, водопроводів та теплотрас без виведення їх із експлуатації. Ультразвуковий метод контролю якості дозволяє робити весь комплекс робіт таких як: виявлення слабких місць, зварювання швів, видалення внутрішньої корозії труб теплотрас, що дозволить скоротити витрати на ремонт та усунення аварій. В умовах сьогодення цей метод контролю є одним з найточніших методів контролю за технічним станом трубопроводів.

Інноваційним підходом до діагностики тепломереж, що експлуатуються може бути метод акустичної діагностики теплових мереж, який призначений для реєстрації акустичних сигналів шуму струму води в трубопроводі. Цей метод дозволить визначити місце розташування і протяжність дефекту трубопроводу з похибкою $\pm 2,5\%$ від загальної довжини ділянки. А також руйнування конструктивних елементів (мертвих і ковзних опор, обвалення плит перекриттів, осипів ґрунту тощо). За результатами діагностики здійснюється висновок про допустимість подальшої експлуатації трубопроводу на ділянці або необхідності його перекладки.

Концепцію наскрізного сканування на практиці було використано в Російській Федерації у 2012 році, завдяки цьому виявлення дефектів у 45 разів ефективніше, ніж з використанням традиційного методу контролю. Новий підхід дозволив компанії заощадити значні кошти на заміні трубопроводів шляхом переходу від адресного ремонту, а також у короткі строки значно підвищити надійність трубопроводів і дати реальну оцінку їх технічного стану.

Таким чином, використання запропонованих інноваційних підходів в області діагностування мережевих трубопроводів дозволить відмовитися від гідравлічних випробувань, які безпосередньо впливають на якість обслуговування споживачів житлово-комунального господарства, а також відійти від системи аварійного ремонту до планового, що суттєво зменшить обсяг використання ресурсів. Запропонована інновація дозволить здійснювати діагностику в процесі експлуатації тепломережі і дозволить суттєво знизити витрати на заміну зношених тепломереж столиці майже у 20 разів. Випробування теплових мереж влітку будуть зведені до мінімуму, що дозволить скоротити масові відключення від гарячої води споживачів.

Список використаних джерел

1. Сайт компанії «Київенерго» Режим доступу: <http://kyivenergo.ua/>
2. Сайт «ЭнергоСовет» Режим доступу: <http://www.energosoвет.ru/nadegts.php?idd=26>
3. Сайт компанії «TesTex, Inc.» Режим доступу: http://www.testex-ndt.ru/static/article_6

Ван Ли Тао

студент магистратуры специальности

«Управление инновационной деятельностью»,

ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»

Научный руководитель: д.э.н., профессор Алькема В.Г.

Стратегическое управление инновационными процессами на предприятии

Процесс управления новшествами и инновациями имеет особую значимость для предприятия. Специфическое содержание инновации составляют изменения. Различные виды инноваций находятся в тесной взаимосвязи и определяют специфику инновационного потенциала промышленного предприятия. Инновационные изменения указывают не только на создание новшеств на предприятии, их реализацию в виде нововведений, получение конкретного результата от внедрения -инновацию, но и на своевременный отказ от использования нерентабельных нововведений, не приносящих эффекта.

Инновационный потенциал промышленного предприятия –это готовность и способность предприятия осуществить впервые или воспроизвести нововведение, либо отказаться от идей не трансформируемых в инновацию. Инновационный потенциал предприятия определяется его реальными инновационными возможностями в той или иной сфере экономической или другой деятельности, не только осуществленными, но и не реализованными по каким-либо причинам. Инновационные возможности предприятия во многом зависят от имеющихся у него ресурсов и резервов, поэтому инновационный потенциал предприятия характеризуется также и объемом ресурсов и резервов как вовлеченных, так и не вовлеченных в производство, но подготовленных к использованию в нем; инноваци-

онный потенциал предприятия определяется не только и не столько имеющимися у него инновационными возможностями и ресурсами, но и способностями к их использованию с целью воплощения новшеств в инновации и получения максимального дохода; уровень и результаты реализации инновационного потенциала предприятия определяются также выбранной формой предпринимательства и соответствующей ей организационной структурой предприятия.

Анализ теории и практики экономического управления позволяет рассматривать инновационный потенциал промышленного предприятия с позиции двух взаимосвязанных научных подходов: системного и комплексного. Системный подход обеспечивает динамичный учет всего множества влияющих на управленческое решение факторов и рассмотрение во взаимной связи с внешними и внутренними тенденциями развития инновационного потенциала. Система инновационного потенциала обладает следующими свойствами: целостностью, неаддитивностью, синергичностью, эмерджентностью, мультипликативностью, совместимостью, структурностью, надежностью, целеустремленностью, устойчивостью, функциональной гибкостью. Комплексный подход необходим для определения роли и значения каждого элемента в инновационном потенциале промышленного предприятия и их взаимосвязи. Если упустить один из обязательных аспектов инновационного потенциала, то проблема управления инновационным потенциалом не будет полностью решена.

Знание процесса управления нововведениями означает предварительный анализ положительных и отрицательных сторон их внедрения и возникающих при этом возможностей и угроз для организации. Управление инновационным потенциалом следует рассматривать как процесс, потому что наращивание и использование потенциала — это не единовременное действие, а серия непрерывных взаимосвязанных функций. Эти действия, каждое из которых само по себе является процессом, очень важны для успеха предприятия. Их называют управленческими функциями. Поскольку функции управления характеризуют активность управляющей системы, целесообразно классифицировать их по объективному содержанию.

Это основные предметные функции: целеполагание, планирование, организация, учет и контроль. Перечисленные функции управления отражают содержание основных стадий процесса управления инновационным потенциалом и выделяют предметные области управленческой деятельности на всех иерархических уровнях.

На основании выявленных резервов и потерь инновационного потенциала промышленного предприятия формируется стратегия управления им. Стратегия представляет собой систему управленческих решений, определяющих перспективы развития предприятия, сферы, форм, способы ее деятельности в условиях окружающей среды и порядок распределения ресурсов для достижения поставленных целей. Наиболее приемлемым при формировании и оценке стратегии является сценарный метод прогнозирования развития инновационного потенциала предприятия. Результатом разработки стратегии является комплексный план развития инновационного потенциала предприятия. Комплексный план развития инновационного потенциала предприятия представляет собой форму реализации концепции совершенствования потенциала как целостной социально-экономической системы и направлен на достижение оптимального сочетания долгосрочных и текущих целей.

К основным причинам, оказывающим влияние на состояние и использование инновационного потенциала промышленных предприятий относятся: наличие инвестиционных возможностей, обеспечивающих требуемый уровень НИОКР и производства; наличие научно-исследовательской базы, обладающей высококвалифицированными кадрами, опытно-экспериментальными производствами; наличие прогрессивной технологии и соответствующих средств технического оснащения; наличие квалифицированных кадров, способных обеспечить точное соблюдение требований технологии производства; наличие системы подготовки и повышения квалификации кадров, способной оперативно обновлять устаревающие под воздействием научно-технического прогресса знания; наличие транспортной инфраструктуры; наличие соответствующих материалов и комплектующих изделий с заданными параметрами надежности; наличие технологий производства, контроля и испыта-

ния, методов организации производства, обеспечивающих высокий уровень надежности; наличие системы предпродажного и послепродажного обслуживания; наличие традиций дизайна высокого уровня и условий для его продвижения в НИОКР и производство; наличие конструктивно-технологических решений в области

В прикладном аспекте ценность работы заключается в том, что внедрение авторских разработок способствует решению проблемы повышения эффективности формирования инновационной политики промышленных предприятий и её реализации на промышленных предприятиях.

Віхренко М.В.

студентка магістратури спеціальності
«Управління інноваційною діяльністю»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.е.н. Каліна І.І.

Економічні основи венчурного капіталу в розвиток інноваційної діяльності підприємств

*Публікація присвячена аналізу змісту, структури
та механізму формування венчурного капіталу в
Україні*

Активізація інноваційних процесів і широке впровадження результатів науково-технічної діяльності у промисловість у другій половині минулого століття зумовили швидке зростання світової економіки. Створення нових і вдосконалення наявних технологій, їх комерціалізація, формування цілісного науково-технологічного комплексу та побудова національної інноваційної системи, неможливі без існування достатніх джерел фінансування, одним із найефективніших серед яких є венчурний капітал. Наявність венчурного капіталу вимагає формування в країні ринку венчурного капіталу, який є необхідним для забезпечення співпраці між підприємцями, що створюють нові чи розвивають існуючі підприємства, та широкого кола інвесторів і посередників, які виступають джерелами венчурного капіталу. Ефективна співпраця на ринку веде до задоволення інтересів інвесторів в отриманні прибутку на капітал та інтересів підприємців в отриманні фінансування своїх новаторських починань, що, в остаточному підсумку, сприяє створенню передумов економічного та інноваційного розвитку.

Необхідність вирішення завдань модернізації економіки України, наявність нагальних потреб у створенні нових робочих місць,

зниженні енергоємності національного промислового виробництва, підвищенні продуктивності праці, переорієнтації експорту із сировинної на високотехнологічну продукцію, забезпеченні стійкого економічного зростання та інноваційного розвитку, а також в урахуванні сучасних викликів та загроз світової економіки зумовлюють підвищений інтерес до венчурного капіталу як ефективного інструменту реалізації вказаних завдань. Зазначені причини вимагають від вітчизняних економістів глибокого аналізу сутності цього явища, адаптацію інструментів венчурного фінансування до українських економічних і правових умов, визначення цілей та пріоритетів державної політики у сфері венчурного інвестування, виявлення передумов формування ринку венчурного капіталу, а також розробку алгоритму його побудови.

З огляду на актуальність та недостатню розробленість проблеми був здійснений вибір теми роботи.

Венчурний капітал в ринковій економіці виконує ряд функцій, найважливіші з яких:

1. Інноваційна функція. Венчурні інвестиції та ефективний менеджмент підприємств у взаємодії з венчурними капіталістами є основними факторами розробки та запровадження інновацій на ринку, що швидко зростає.

2. Стимулювання підприємницької ініціативи. Активна діяльність венчурних інвесторів з пошуку інвестиційних проектів сприяє активізації підприємницької діяльності.

3. Заповнення розриву у фінансуванні малого та середнього бізнесу, коли власних коштів недостатньо, а залучити банківські позики проблематично.

4. Сприяння заснуванню високотехнологічних компаній, які перетворюються на лідерів ринку.

5. Забезпечення економічного зростання через фінансування нових підприємств, що сприяє створенню нових робочих місць та зростанню валового внутрішнього продукту.

Зважаючи на те, що венчурний капітал – економічний ресурс та особливий тип капіталу, він є предметом економічних відносин, які утворюють ринок венчурного капіталу. Формування ринку вен-

чурного капіталу відбувалося паралельно з процесом становлення венчурного інвестування та первісного нагромадження венчурного капіталу.

Виходячи із загальних визначень ринку, ринок венчурного капіталу можна окреслити як сукупність економічних відносин між суб'єктами венчурного інвестиційного процесу з приводу руху венчурного капіталу, які базуються на принципах взаємної вигоди, еквівалентності та конкуренції.

Як бачимо на рис. на ринку венчурного капіталу існує дві великі групи суб'єктів – суб'єкти, які формують попит на венчурний капітал, та суб'єкти, які забезпечують його пропозицію.

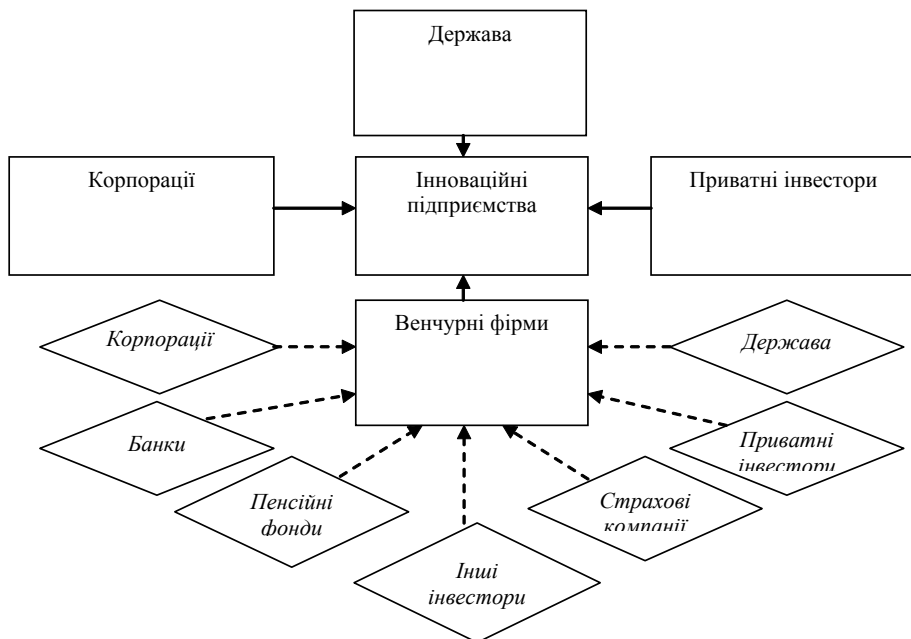


Рис. Типова структура ринку венчурного капіталу

Попит на венчурний капітал створюють підприємці, які шукають капітал, необхідний для фінансування створення підприємств або розширення діяльності вже існуючих підприємств на початкових стадіях розвитку. Пропозицію венчурного капіталу забезпечує широке коло інвесторів різного профілю – приватні особи

(бізнес-ангели), корпорації, банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, держава тощо. Важливу роль на ринку виконують посередники – венчурні фірми, які залучають капітал від інших інвесторів та формують венчурні фонди, які безпосередньо інвестують у підприємства.

Отже, підприємства можуть отримувати венчурний капітал прямим та непрямим шляхом: прямим – залучаючи інвестиції приватних осіб, корпорацій та держави, які переважно самостійно інвестують власні кошти, та непрямим – через інвестування венчурних фондів, за посередництвом яких також можуть інвестувати приватні особи, корпорації та держава.

Отже, актуальність теми венчурного капіталу в розвиток інноваційної діяльності підприємств стала очевидною, тому що саме воно дозволяє з'єднати науку з іншою частиною економіки, і тим самим підвищити конкурентоздатність. Основне призначення «венчура» – забезпечити життя і розвиток малого інноваційного підприємства на початковій стадії розвитку, які вже знаходяться на завершальній стадії, або стадії дослідного зразка свого нового продукту, але вона потребує вже значних фінансових ресурсів для подальшого росту.

Список використаних джерел

1. Матей В.В. Венчурне інвестування в США: становлення, розвиток, сучасні тенденції / В.В. Матей // Зовнішня торгівля: право та економіка. – Науковий журнал. – 2009. – № 4(45). – С. 100–105.
2. Денисюк В.А. Венчурний капітал як джерело фінансування в інноваційному процесі / В.А. Денисюк // Проблеми науки. – 2001. – № 8. – С. 12–23.
3. Тарадайко Д.О. Сутність і особливості формування ринку венчурного капіталу в умовах інноваційного розвитку / Д.О. Тарадайко // Вісник Донецького університету економіки і права. – Донецьк: ДонУЕП. – 2005. – № 2. – С. 49–58.

Войтюк А.В.

к.е.н., старший науковий співробітник,
ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України

Кредитне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного виробництва

Здійснено моніторинг існуючих проблем у контексті реалій викликів та запитів сьогодення та обґрунтовано доцільність введення в банківську практику нових кредитних продуктів для інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного виробництва

Аграрний сектор економіки займає особливе місце в загальній системі суспільного поділу праці виконуючи при цьому життєво важливу функцію – забезпечення продовольчої безпеки держави. Необхідно зазначити, що існує невідповідність між значенням аграрного сектору і важливістю завдань, які він вирішує в суспільстві, та станом його фінансування.

Для успішного розвитку аграрного виробництва, потрібно мати машинно-тракторний парк, оборотні кошти для придбання насіння, гербіцидів, пестицидів та інших засобів захисту рослин, мінеральні добрива і т. ін.. Тому одним із поширених видів залучення коштів у виробничий процес є позика комерційних банків.

Для кредитування аграрного виробництва потрібно враховувати особливості кругообігу засобів в аграрному секторі: уповільненість обороту на виробничій стадії у зв'язку з тривалим у часі технологічним процесом у землеробстві та тваринництві; необхідність створення великих обсягів виробничих запасів; поступове й нерівномірне нагромадження витрат, яке в кінці виробничого циклу завершується поверненням коштів у формі виручки від реалізації

продукції; вплив несприятливих кліматичних умов; значна питома вага внутрішнього обігу аграрної продукції.

Сьогодні проблеми кредитного забезпечення аграрного виробництва продовжують бути невирішеними, оскільки аграрні виробники є не прибуткові, з низькою рентабельністю, з високою ризиковістю їхньої діяльності, з відсутністю заставного майна тощо. Виходячи з цього, зрозуміла позиція банку щодо встановлення більш високої процентної ставки за користування кредитами, ніж для решти секторів національної економіки.

За часів незалежної України спостерігалися різні варіанти, починаючи від бартерних розрахунків і закінчуючи пільговими кредитами. Але жоден із них не дав можливості отримати зниження відсоткової ставки по кредиту тим виробникам, які цього найбільше потребували, тобто малі виробники. Зазвичай отримували великі виробники, так як вони мають і заставу, і капітал для укладання кредитного договору. Однак посилена конкуренція між фінансовими установами, з одного боку, і наявність стабільного попиту на кредитні ресурси серед малих виробників, з іншого, на тлі зростання рентабельності галузі спонукати фінансові установи приділяти більше уваги аграрним виробникам.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства, протягом 2012 року аграрне виробництво отримало кредитів на суму понад 13,5 млрд грн (в тому числі на пільгових умовах – 1,27 млрд грн), що на 10,0 % менше ніж у 2011 році (на 227 % менше). Це свідчить про фінансову неспроможність держави забезпечити таку підтримку.

Механізм державної підтримки кредитування аграрних виробників часто змінюється, причому такі зміни не мають узгодженого цілеспрямованого характеру [1]. Так, у 2000 році запропоновано часткову компенсацію відсоткової ставки за кредитами банків аграрним виробникам. У 2002 році введено диференційний підхід до розміру компенсації для аграрних виробників. Відбулися зміни у цільовому призначенні кредитів та у відборі аграрних виробників для участі у програмі пільгового кредитування. У 2004 році запропоновано державну програму фінансової підтримки аграрних

виробників через механізм здешевлення коротко- і довгострокових (до 3-х років) кредитів. У 2006 році компенсації надавались на конкурсній основі аграрним виробникам, які залучали кредити, за умови, що ставка за кредитами банків не перевищувала 21% за короткостроковими, 20% за довгостроковими кредитами. У 2007 р. відшкодування відсоткової ставки надається аграрним виробникам на обсяги використаних ними протягом року кредитних ресурсів. Встановлена нова верхня гранична межа відсоткової ставки за кредитами не вище 18% річних в національній валюті. У 2009 році розширено перелік цільового використання кредитів для аграрних виробників та обмежено напрями використання коштів для аграрних виробників на поточні витрати [2].

Отже, повертаючись до проблем дефіциту коштів у більшості аграрних виробників на придбання спеціалізованої аграрної техніки, потрібно банківським структурам запропонувати більш пріоритетні напрями.

Наприклад, кредитні програми, такі як:

Партнерські програми. Партнерські програми – це форма кредитування між банком та підприємством – постачальником товарів аграрного виробництва для позичальника (аграрного виробника). Ідея партнерських програм полягає у тому, що вони можуть коригуватися відповідно до кожного клієнта індивідуально.

Овердрафт. Овердрафт – це форма короткострокового кредиту, який надається для покриття тимчасової нестачі коштів у клієнта. Ця послуга допоможе аграрним виробникам своєчасно профінансувати поточні або непередбачені витрати у разі, якщо вони перевищать залишок коштів на рахунку в банку. Його переваги. Швидкість та оперативність; непотрібно мати заставу; погашення здійснюється автоматично; відсотки не сплачуються, якщо овердрафт погашається в день коли виникла заборгованість.

Інвестиційний кредит. Інвестиційний кредит – це кредит, який надається для розширення та поновлення основних фондів та виробничих потужностей. Цей кредит, допоможе реалізувати не тільки нові проекти, але й розширити обсяги вже існуючого виробництва, а також вийти на новий етап його розвитку.

Венчурне фінансування. Венчурне фінансування – це довгострокові (5–7 років) високоризикові інвестиції приватного капіталу в акціонерний капітал новостворюваних малих високотехнологічних перспективних компаній (чи венчурних підприємств, що вже зарекомендували себе), орієнтованих на розробку і виробництво наукомістких продуктів, для їх розвитку і розширення, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів. Переваги венчурного фінансування полягають в тому, що створювані невеликі фірми мають доступ до фінансових ресурсів, а також можливість консультацій з питань виробництва, фінансів, управління персоналом, чим забезпечуються гнучкість в управлінні та швидкість прийняття рішень. Венчурний капітал традиційно орієнтується на малі та середні підприємства, віддаючи перевагу приватним компаніям і спільним підприємствам. Пріоритетними для венчурного капіталу є галузі, продукція яких має значний внутрішній ринок збуту, та такі, що не залежать від імпорту. Наявність експортного потенціалу підвищує привабливість підприємства, але не є суттєвим чинником інвестицій.

Список використаних джерел

1. Аранчій В.І. Особливості банківського кредитування аграрних товаровиробників в сучасних умовах / В.І. Аранчій // Наукові праці Полтав. держ. аграр. акад. [«Економічні науки»]. – Полтава : ПДАА. – 2011. – Т. 1, Вип. 2. – С. 3–6.
2. Гудзь О.Є. Модернізація банківської кредитної політики при обслуговуванні агроформувань // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. Вип. 126. – Харків: ХНТУСГ, 2012 р. – 325 с. – С. 10–18.

Ворожбит В.В.

аспірант,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Інноваційний розвиток – запорука зміцнення економічної безпеки підприємств

Висвітлено вплив інноваційного розвитку підприємства на стан економічної безпеки. Розглянуто зміни та проведено порівняння індикаторів рівня економічної безпеки підприємства в результаті впровадження інновацій

У даний час питання забезпечення умов економічного зростання підприємства виходять на перший план. На розвиток підприємства роблять вплив такі чинники, як нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні, міжнаціональні, регіональні, територіальні конфлікти, недосконалість законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція та інші. Все це різко загострило проблему забезпечення економічної безпеки підприємства.

Інвестиційно-інноваційна діяльність є невід’ємним складником виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованої на оновлення і вдосконалення виробничих сил і організаційно-економічних відносин, а отже і зміцнення його економічної безпеки. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», «інновації – це новостворені та вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційні-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [1]. Інноваційні процеси не можуть відбуватися без інвестицій, тобто вкладання в господарську діяльність

всіх видів активів (коштів), в результаті чого формується прибуток або досягається соціальний ефект.

Економічна безпека підприємства – це такий стан господарюючого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні наявних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачуваних обставин і в основному досягає цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику [2]. При цьому на діяльність підприємств та стан їх економічної безпеки міжнародні фактори здійснюють, як правило, непрямий вплив, а національні, як прямий, так і непрямий вплив [3]. Ефективність функціонування підприємства і саме його існування, особливо під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, значною мірою залежать від рівня його економічної безпеки.

Мета роботи полягає в обґрунтуванні впливу інноваційного розвитку на економічну безпеку підприємства, що забезпечить досягнення його стійкості та високоефективної діяльності.

Предметом роботи є інноваційний розвиток підприємства як запорука зміцнення його економічної безпеки.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення економічної безпеки ПП завод «Комсомолец» м. Лубен Полтавської області – виробника обладнання для агропромислового комплексу.

Інноваційно-інвестиційний проект передбачає придбання та освоєння високопродуктивного обладнання вартістю 506,6 тис. грн., що дозволить збільшити обсяги виробництва та величини прибутку, підвищити продуктивність праці, покращити умови праці та соціальний захист працівників, що тим самим здійснить позитивний вплив на стан економічної безпеки заводу [4, 5].

В результаті втілення запропонованого проекту в життя (термін окупності – 3 роки), прогнозується досягти щорічного зростання обсягів виробництва на 1500 тис. грн., величини прибутку – на 303 тис. грн. [4] Додатково отриманий прибуток (606 тис. грн. за 2 роки) передбачається спрямувати на впровадження соціальних програм – заходів по відпочинку, навчанню персоналу, збільшення розміру матеріальної допомоги тощо [6].

Проведений з врахуванням прогнозних показників перерахунок індикаторів оцінки рівня економічної безпеки підприємства підтверджує, що їх значення будуть покращені порівняно з фактичними даними за звітний період. Зокрема, на підвищення значень індикатора платоспроможності вплинуло збільшення вартості оборотних коштів та власного капіталу; на ділову активність – зростання обсягів реалізації; на ефективність виробництва – збільшення величини прибутку; на фінансову стійкість – зростання фондовіддачі та збільшення коефіцієнта придатності устаткування (введено в експлуатацію абсолютно нове обладнання). У таблиці наведено результати розрахунків [7, 8, 9, 10].

Таблиця

**Значення індикаторів оцінки рівня економічної безпеки
ПП завод «Комсомолець» до та після впровадження інновацій**

Фінансові індикатори	Нормативне значення	Порогове значення	Фактичне значення індикатора	Прогнозне значення індикатора після впровадження інновацій
Платоспроможність	0,7	> 0,7 < 0,7	1,9	1,98
Ділова активність	2	> 2 < 2	1,28	1,81
Ефективність управління	0,2	>0,2 <0,2	0,42	0,6
Ринкова стійкість	1	> 1 < 1	5,24	6,8

Як висновок, можна відмітити, що інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства дає змогу підвищити рівень його економічної безпеки, що підтверджується розрахунками.

Проект є інноваційним ще й тому, що має за мету впровадження нових соціальних програм. Це в свою чергу посприє зміцненню складових створеної на підприємстві системи економічної безпеки підприємства – кадрової, правової, інтелектуальної, виробничої та фізичного захисту.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність»//Відомості ВРУ.–2002.– №36.
2. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Гнилицкая Л.В., Захаров А.И., Прыгунов П.Я. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности: Монография. – К.: Дорадо-Друк. 2011.- 290 с.
4. Проектний аналіз / За ред С.О. Москвіна. – К.: ТОВ «Видавництво Лібра», 1999. – 368 с.
5. Фінанси підприємств: Підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 5 – те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2007. – 552 с.
6. Стратегічне управління людськими ресурсами : І.Л. Петрова. навч. посіб. / І.Л. Петрова. – К. : КНЕУ, 2013. – 466 [б] с.
7. А.М. Ткаченко. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства: Вісник економічної науки України / А.М. Ткаченко, О.Л. Резніков // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 101-106 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/venu/.../21.pdf
8. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003.– 280 с.
9. Чирва Ю.Є., Нестеренко О.М. Оцінка економічної безпеки цукропереробного підприємства на основі інтегральної моделі / Ю.Є.Чирва, О.М. Нестеренко // Бізнес-інформ – 2012. – № 8. – С. 67-69.
10. Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б. та ін. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навчальний посібник / Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б. та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

Герасимяк Н.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Луцький НТУ

Ладика Ю.В.

магістрант,
Луцький НТУ

Концептуальні основи управління інноваційною діяльністю промислового підприємства у руслі маркетингу інновацій

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується високим ступенем глобалізації та інформатизації бізнесу, посиленням і зміною характеру конкуренції на ринку. Середовище сучасного бізнесу нестабільне і агресивне. Пристосування діяльності суб'єктів господарювання до його змін відбувається за рахунок прийняття управлінських рішень в різних областях, таких, як виробництво, фінанси, персонал, маркетинг. У цьому процесі значну роль відіграє маркетинговий підхід в управлінні підприємством, орієнтований на задоволення існуючих та латентних ринкових потреб.

Практика свідчить, що фактично усі підприємства, що успішно розвиваються на ринку, своїм успіхом завдячують власне інноваціям. Саме регулярне впровадження у виробництво і просування на ринку нових товарів, які забезпечують більшу ступінь задоволення споживачів, ніж традиційні, здатне забезпечити постійну зацікавленість у товаровиробникові [4]. Зауважимо, що на світовий ринок щорічно виводиться близько 100 тис. найменувань нових продуктів, з яких лише 2% є справжніми інноваціями, однак комерційного успіху досягають не більше 25% [5]. Основу маркетингу формує ретельно продумана філософія ефективної та соціально відпові-

дальшої діяльності підприємств. Визначаючи для себе шляхи досягнення бажаних рівнів збуту продукції, кожен суб'єкт господарювання повинен вирішити, на яких засадах буде здійснюватися його діяльність у швидкозмінному ринковому середовищі.

Проблема уточнення змісту поняття «маркетинг інновацій» на сьогодні залишається недостатньо вивченою. Науковці [4] під таким поняттям пропонують розуміти концепцію ринкової діяльності підприємства, коли у змінах є джерело доходу; аналітичний процес, що передує виявленню можливостей інноваційного розвитку; функцію інноваційного менеджменту. Погоджуємося з думкою О.І. Комаріст, Н.І. Алдохіна, які суть маркетингу інновацій розглядають як активність підприємства щодо розробки і просування на ринку нових товарів, послуг та технологій для задоволення потреб і запитів споживачів (та суспільства) у більш ефективний, ніж у конкурентів, спосіб на основі підвищення потенціалу підприємства, пошуку нових напрямів та засобів його використання з метою отримання прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку [3]. Іншими словами, це систематична активність підприємств щодо розробки та виведення на ринок нових товарів та технологій маркетингу з метою задоволення наявних та латентних потреб.

Сутність маркетингового підходу до управління інноваційною діяльністю промислових підприємств полягає в завоюванні ринку шляхом формування і задоволення потреб покупців в інноваційній продукції [1]. Концепція маркетингового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств являє собою науково обґрунтовану систему поглядів на управління інноваційною діяльністю, що передбачає економічний розвиток підприємств на основі підвищення їх конкурентоспроможності, формування та задоволення потреб покупців шляхом забезпечення економічного ефекту інновацій для покупців і підприємств – продавців, засноване на маркетинговому дослідженні ринку нововведень і ринку продуктивних інновацій, виборі стратегії і розробці програми маркетингу з використанням інструментарію комплексу маркетингу для обґрунтування маркетингових заходів.

На думку С.Г. Фірсової, управління інноваційною діяльністю на засадах маркетингу – це система управління інноваційним процесом, що ґрунтується на комплексному дослідженні та аналізі змін у попиті, запитах, цінностях споживачів з метою узгодження нових потреб і можливостей суб'єктів ринку, які створюють нову продукцію та споживають її, та забезпечення комерційного успіху інновацій [6]. Дотримання концепції маркетингу як філософії ринкової діяльності підприємства, застосування його інструментарію, особливо інструментарію маркетингу інновацій, надає можливість [2]: привести у відповідність внутрішні можливості розвитку зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем; сформулювати стратегічне бачення місця і ролі підприємства на ринку; розробити варіанти адаптивної стратегії інноваційного розвитку; здійснювати моніторинг розвитку ситуації на ринку й конкурентних переваг і вносити відповідні корективи у функціональні стратегії, а через них у загальноекономічну стратегію.

На нашу думку, управління інноваційною діяльністю промислового підприємства в руслі маркетингу інновацій повинне включати такі дії: постійний аналіз і виявлення можливих напрямків розвитку та формування інноваційних пропозицій у межах кожного з напрямів (аналітична функція маркетингу інновацій); модифікація товарної номенклатури (зняття з виробництва існуючих товарних ліній і введення нових) відповідно до вимог ринку та розробка плану виконання робіт з розробки, виготовлення і просування на ринку інновацій; пошук джерел та обґрунтування механізмів інвестування, планування витрат за етапами робіт (планування та організація маркетингових заходів); здійснення оцінки та контролю за реалізацією інноваційної стратегії (контроль маркетингу інновацій).

Таким чином, інноваційна діяльність промислового підприємства повинна бути спрямована на задоволення нових суспільних потреб споживачів через оновлення засобів та способів виробництва продукції, через підвищення рівня якості представленої на ринку товарної номенклатури. На нашу думку, найбільш надійним шляхом досягнення та підтримки конкурентоспроможності підпри-

ємства є перехід до інноваційного шляху розвитку суб'єктів ринку, зокрема на засадах маркетингу інновацій.

Список використаних джерел

1. Выбор концепции управления инновационной деятельностью предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://electrocontrol.net>
2. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій / С.М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – № 12 (114). – С. 111 – 119.
3. Комаріст О.І. Визначення сутності маркетингу інновацій [Електронний ресурс] / О.І. Комаріст, Н.І. Алдохіна // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Випуск 125: Економічні науки. — Харків: ХНТУСГ, 2012. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/22.pdf
4. Научные основы маркетинга инноваций: монография в 3 т. Том 1. / Под ред. д.э.н., профессора С.Н. Ильяшенко. – Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. – 279 с.
5. Сумец А. Инновации в деятельности предприятия / А. Сумец // Маркетинг и реклама. – 2006. – № 11 (123) – С. 28–33.
6. Фірсова С.Г. Маркетинг нововведень: дослідження, сегментування та прогнозування: навч. посібник / С.Г. Фірсова. – К.: Атіка, 2010. – 240 с.

Дубенський Р.І.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Регулювання митного економічного контролю

Проаналізовано митний економічний контроль і його регулювання

Митний режим (відповідно до ч. 16 ст. 1 МК України) — сукупність норм, установлених законами України з питань митної справи, що залежно від заявленої мети переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України визначають порядок такого переміщення та обсяг митних процедур, які при цьому здійснюються.

Ці положення стосуються порядку оформлення товарів, стягнення мита й надання пільг, визначення меж прав фізичних та юридичних осіб щодо розпорядження товарами і транспортними засобами, які ввезені на територію України або йдуть через неї транзитом. Митний режим встановлюється з метою спрощення й гармонізації митних процедур стосовно товарів та транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон.

Відповідно до мети переміщення товарів через митний кордон України запроваджуються такі види митного режиму (ст. 185 МК України): імпорт, реімпорт, експорт, реекспорт, транзит, тимчасове ввезення (вивезення), митний склад, спеціальна митна зона, магазин безмитної торгівлі, переробка на митній території України, переробка за межами митної території України, знищення або руйнування, відмова на користь держави.

Митний режим, не передбачений МК України, може встановлюватися тільки шляхом внесення відповідних змін до нього.

Декларанту надано право самостійно визначати митний режим

товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, відповідно до мети їх переміщення та на підставі документів, що подаються митному органу для здійснення митного контролю та митного оформлення.

Подальша зміна митного режиму допускається за умови виконання всіх належних процедур щодо заявленого режиму, дотримання вимог чинного законодавства щодо тарифних і нетарифних заходів регулювання та подання митному органу для здійснення митного контролю та митного оформлення відповідних документів, що підтверджують заявлений режим. При тому новий МК України детально регулює всі митні режими.

Система регулювання міжнародних митних відносин ґрунтується на митному економічному режимі та комерційній, виробничій і транспортній діяльності митних установ.

Митний економічний режим підтримується при здійсненні державами експортно-імпортних операцій у світовій торгівлі (комерційної діяльності).

Поняття «режим комерційної діяльності» включає режим митних складів, зберігання товарів імпорту й експорту, порядок реалізації товарів та інших предметів, не зажаданих власником, проведення митних аукціонів та інші види комерційної митної діяльності.

У міжнародних митних відносинах економічні режими здійснюються через «деталізацію» товарів у Декларації, включення в дебет ціни товару ввозу (квитанція вкладення) і фінансову гарантію міжнародних митних операцій (принцип внесення застави, ануляція добровільних письмових зобов'язань на заставу) та ін.

Режим складу зберігання експорту, форми міжнародного митного економічного режиму: митний увіз товару на склад експорту; режим експортного маркування й упакування товару; порядок перебування (зберігання) товарів на складі експорту; митні умови вивозу товару зі складу експорту; митний режим урахування (обліку) споживання; митний режим імпорту; митний режим тимчасового імпорту; митний режим тимчасового ввозу; режим експорту без митного оподаткування.

При цьому використовуються митний режим «обміну стандартами» і режим реєстрації товарів у митній установі, режим «відкритого рахунку» і режим «свободи пересування».

Митний економічний режим застосовується при організації і здійсненні промислового співробітництва і компенсаційних операцій. Він установлюється на основі міжнародних договорів, угод і довгострокових програм. Як правило, у довгострокових програмах розвитку і поглиблення економічного, науково-технічного і промислового співробітництва держави керуються принципом «якомога найсприятливіших умов», що, зокрема, поширюється і на митний економічний режим. Цей режим сприяє удосконаленню організації промислового співробітництва і компенсаційних операцій цього співробітництва.

Митний економічний режим поширюється на програми міжнародних організацій системи Об'єднаних Націй і її спеціалізованих установ. При митному економічному режимі виробничої діяльності контролю підлягають товари, що беруть участь у промислових операціях і реекспорті, що перебуває під митним контролем.

Митний економічний режим виконується й у міжнародних транспортних операціях. Цей режим здійснюється здебільшого при транзиті товарів і вантажів через митні території. У даному разі міжнародно-правовому регулюванню підлягають режим транзиту за правом ЄС і особливі режими транзиту, до яких належить міжнародний транзит автодорогами TIR, режим «прирейнського маніфесту», положення Скандинавського митного паспорта, правила митного нагляду на Дунаї і національні транзити повітрям, водою, внутрішніми залізничними коліями й автострадами.

Список використаних джерел

1. Горін Н.В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Н.В. Горін. – К., 2008. – 330 с.
2. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О.П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.

3. Пісьмаченко Л. Митно-тарифне регулювання як засіб захисту економічних інтересів держави у сфері зовнішньої торгівлі / Л. Пісьмаченко // Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал. – 2007. – № 12. – С. 49–52.

4. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – N 38–39. – Ст. 288.

Єщіганов Д.Є.

студент магістратури,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Стратегії комплексу маркетингу на різних етапах життєвого циклу товару

*У роботі проаналізовані маркетингові стратегії
на різних етапах життєвого циклу товару*

Переважна частина товарів має обмежену тривалість існування на ринку. Кожен конкретний товар з'являється, існує, задовольняючи будь-які потреби, вичерпавши свої можливості, він припиняє своє існування. Період існування певного товару в економічній науці називається життєвим циклом товару (ЖЦТ). ЖЦТ характеризує динаміку обсягів продажу й одержуваного прибутку від моменту введення нового товару на ринок до відходу з ринку. (2)

Життєвий цикл товару складається з етапів розробки товару, проведення маркетингових досліджень, вивчення попиту на даний товар, одержання прибутку, збільшення збуту, вивчення поведінки конкурентів, розвитку стратегій маркетингу підприємства з моменту надходження товару на ринок і до зняття його з ринку.

Коротко розглянемо основні характеристики кожного етапу традиційного життєвого циклу товару.

Етап розробки. На цьому етапі товар ще відсутній, провадиться лише дослідження ринку і розробка продукту. Фірма інвестує кошти в його планування, сподіваючись покрити їх майбутніми доходами. Цей етап вимагає банківських кредитів, інвестицій. Зрозуміло, що на даному етапі маємо лише витрати на проведення маркетингових досліджень, вивчення попиту та смаків споживачів відносно даного товару. Виготовляються дослідні зразки товару, ведеться підготовка виробничих потужностей та персоналу.

Етап впровадження розпочинається з надходження у продаж першого зразка товару. Далі продукт виводиться на ринок і поступово збільшується обсяг продажу. Інвестиції в організацію виробництва та збуту великі. Якщо продукт вдалий, до пробних покупок додаються повторні покупки. Основна мета фірми – привернути увагу споживача, налагодити ділові стосунки з торгівлею, яка ще має сумніви щодо впровадження на ринок нового продукту. На етапі зростання досягається точка беззбитковості. Повільно зростає обсяг продажу. Даний етап характеризується технологічними проблемами, труднощами, пов'язаними з небажанням споживачів змінювати свої смаки, звички, з не налагодженістю каналів реалізації і прорахунками в ціновій політиці.

Стратегічні підходи, які застосовує фірма до товарів, що перебувають на стадії впровадження, залежать від витрат на просування товару й рівня цін (3)

Таблиця

Стратегії маркетингу на етапі впровадження товару на ринок

Ціна	Витрати на маркетинг	
	Високі	Низькі
Висока	Інтенсивний маркетинг	Вибіркове проникнення
Низька	Широке проникнення	Пасивний

* Складено за джерелом: [3].

Стратегія інтенсивного маркетингу – встановлення високої ціни з одночасно високим рівнем витрат на просування товару. Застосовується в ситуації, коли інформація про товар у значній частини споживачів відсутня або потрібне інформування споживачів, готових придбати товар й оплатити високу ціну.

Стратегія вибіркового проникнення – низький рівень витрат на просування і висока ціна. Доцільна в ситуації, коли мала місткість ринку, конкуренція майже відсутня, високий ступінь інформованості потенційних споживачів.

Стратегія широкого проникнення – встановлення низької ціни при високому рівні витрат на стимулювання збуту. Характерна для ситуації, коли висока місткість ринку, є конкуренти, низька інфор-

мованість споживачів і не готовність платити високу ціну за новий товар.

Стратегія пасивного маркетингу – низька ціна й незначні витрати на просування товару. Застосовується в ситуації, коли висока місткість ринку, відсутня загроза конкуренції, більша залежність попиту від ціни, ніж від маркетингових зусиль.

Етап зростання. Товар схвалений споживачами, фірма отримує прибутки. Базова стратегія – «Переваги, побудовані на врахуванні зростаючої активності конкурентів». На цьому етапі зростання продажу попит на новий товар зростає, ціни практично стабільні, а прибуток збільшується. На даному етапі слід здійснювати такі маркетингові заходи: постійно поліпшувати якість товару, вдосконалювати його, закріпитись на завойованих сегментах ринку та проникати на нові, освоювати нові канали реалізації товару, переорієнтувати рекламу з поширення інформації про товар на стимулювання збуту.

Етап зрілості. Темпи збуту на цьому етапі уповільнюються. На ринку з'являється чимало конкурентних аналогів. Фірма має докласти значних зусиль для стабілізації попиту на свою продукцію.

Стратегічні підходи, які застосовує фірма до товарів, що знаходяться на стадії зрілості – це модифікація:

- ринку (залучення нових покупців, вихід на нові сегменти ринку й стимулювання повторних купівель);
- товару (зміна якості, надійності, розширення сфери застосування товару, поліпшення упаковки, зовнішнього вигляду, надання додаткових послуг);
- елементів комплексу засобів маркетингу (зміна ціни, вдосконалення товару тощо) [1].

Уповільнення темпів зростання обсягу продажу свідчить, що товар досяг етапу зрілості. На даному етапі товар купується споживачами із середнім прибутком, ціни знижуються, збільшуються витрати на маркетингові заходи стимулювання збуту та рекламу. Загострюється конкурентна боротьба, слабші підприємства виходять з ринку.

Етап спаду. Обсяги продажу та прибутку зменшуються. Головне

завдання фірми на цьому етапі – зняти товар з виробництва у максимально короткий термін, не допускаючи або мінімізуючи можливі збитки. На цьому етапі зменшення обсягів збуту може бути повільним або стрімким. Потрібно провадити маркетингові заходи з метою гальмування процесу спаду. Ефективність товарної політики на етапі спаду залежить від того, наскільки швидко будуть визначені товари, які втрачають свої споживчі властивості, та прийняте рішення щодо зняття даних товарів із виробництва.

Стратегічні підходи, що застосовує фірма до товарів, які перебувають на стадії спаду – це зниження цін і маркетингових витрат, ліквідація каналів розподілу з низьким обсягом реалізації продукції та зняття товару з виробництва.

Тривалість усього життєвого циклу і його окремих стадій залежить від типу й виду товару, а також від таких факторів як ступеня доступності товару для споживачів (за рахунок правильної цінової політики), широкого використання комплексу маркетингових комунікацій, досягнень НТП, а також досвіду фірми у впровадженні нових товарів на ринок.

Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що модель життєвого циклу застосовується, крім прогнозів збуту, для визначення базисних стратегій на різних етапах розвитку продукту. Потрібно розуміти, по-перше, тривалість життєвого циклу в цілому і його окремих фаз залежить як від самого товару, так і від конкретного ринку. По-друге, життєвий цикл одного й того ж товару, але на різних ринках неоднаковий. По-третє, за допомогою засобів маркетингу життєвий цикл товару на цільовому ринку може бути продовжений, так і скорочений.

Знаючи етапи циклу життя товару, можна планувати і прогнозувати його виробництво і реалізацію, розробляти ефективну тактику і стратегію маркетингу входження даного товару в ринок і виходу з нього.

Таким чином, на кожному етапі фірма повинна досягти таких цілей: скоротити фазу введення на ринок, прискорити процес зростання, продовжити якомога довше фазу зрілості, уповільнити фазу спаду.

Список використаних джерел

1. Боняр С.М. Маркетинг: Навчальний посібник / Боняр С.М., Буряк Р.І., Ларіна Я.С., Луцій О.П., Прус О.М., Рафальська В.А., Рябчик А.В., Чеботар С.І., Шевчик М.Г., М.,– К.: «Наш час», 2007. – 504 с.
2. Життєвий цикл товару [Електронний ресурс] – Режим доступу: // http://pidruchniki.ws/1558050741742/marketing/zhittyeviy_tsikl_tovaru
3. Формування маркетингової стратегії підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://studin.ru/all/marketing-torgovlya/formuvannya-marketyngovoi-strategii/teoriya/vydy-marketyngovoi-strategii-pidpnyemstva>

Кальченко О. І.

студент магістратури спеціальності

«Управління інноваційною діяльністю»,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Науковий керівник: к.е.н., професор Морозов В.В.

Управління реалізацією інноваційних проектів підприємства

*Розглянуті питання формування засад управління інноваційними проектами на підприємствах.
Автором систематизовано принципи та підходи до управління інноваційними проектами*

В умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища ускладнюється планування інвестиційної діяльності. Виникає проблема управління реалізацією інноваційних проектів. Перспективи розвитку сучасної економіки України обумовили необхідність формування нової моделі управління суб'єктами господарювання, побудованої на принципах інноваційного менеджменту та управління проектами.

Проект як об'єкт управління має певні особливості та потребує використання спеціальних прийомів і методів для управління ним. Використання методів і засобів управління проектами дозволяє досягти результатів проекту, забезпечити економію ресурсів та часу, знизити ризики та підвищити ефективність проекту, а також допомагає: визначити цілі проекту та провести його обґрунтування; виявити структуру проекту (підділі, основні етапи робіт тощо); визначити необхідні обсяги та джерела фінансування; підібрати виконавців; підготувати та укласти контракти; визначити строки виконання проекту, скласти графік його реалізації, розрахувати необхідну кількість ресурсів; виконати калькуляцію і аналіз витрат; спланувати та врахувати ризики; забезпечити контроль за ходом виконання проекту.

Вибір методів та засобів управління проектами визначається складністю, масштабом та типом проекту. Основні складності виникають на початкових фазах проекту, коли повинні бути прийняті основні рішення, що вимагають нетрадиційних методів та засобів.

Інновації необхідні для того, щоб підприємства отримували конкурентні переваги, підвищували якість продукції та послуг, мали можливість задовольняти запити та потреби споживачів ще більш досконало, залучати та співпрацювати з найкращими виконавцями тощо. Для широкого використання методології управління проектами на практиці необхідні: наявність доступних і ефективних методів та засобів управління проектами, які здатні вирішувати завдання процесу реалізації інноваційного проекту; наявність підготовлених спеціалістів у галузі управління проектами; забезпечення заходів зі створення середовища сприйняття інновацій; наявність ринку управління проектами.

Таким чином, під час актуалізації інноваційної діяльності для забезпечення її ефективності найбільш дієвими методами управління стають саме методи управління проектами, скориговані на певну специфіку створення, впровадження та реалізації інновацій.

Основними завданнями роботи є: вивчення новітніх підходів до застосування методів управління інноваційними проектами на підприємствах; оволодіння навичками впровадження систем управління інноваційними проектами на підприємстві з метою оптимізації бізнес-процесів та підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

На сучасному етапі розвитку економіки одним із основних завдань управління підприємства є підвищення його інноваційної діяльності та зміцнення інноваційного потенціалу. Інноваційна діяльність є одним із основних системних чинників, який впливає на підвищення рівня конкурентоздатності підприємства. Забезпечення високих темпів розвитку підприємства у довгостроковій перспективі залежить від реалізації його інноваційних можливостей. Світова практика показує, що сталий розвиток виробництва і підтримка його конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі залежить від інновацій. У зв'язку з цим зростає важливість та

роль управління реалізацією інноваційних проектів, інноваційним розвитком українських підприємств. Інноваційна діяльність базується на системному підході. Системний підхід до розгляду інноваційної діяльності розкривається через реалізацію таких принципів [2, с.45]: системний підхід до управління інноваційною діяльністю передбачає розгляд переміщення результатів наукової праці в рамках повного циклу «наука-виробництво», тобто від виникнення наукових ідей до їх застосування на практиці; всі рівні управління інноваційною діяльністю повинні бути строго орієнтовані на досягнення єдиної мети, повинна забезпечуватися єдність управління і взаємозв'язок всіх його функцій; забезпечення інноваційної діяльності повинне відповідати сформованим цілям.

На підставі розглянутих принципів можна стверджувати, що система управління реалізацією інноваційних проектів передбачає здійснення комплексу цілеспрямованих дій, що забезпечують функціонування взаємопов'язаних підрозділів підприємства (науково-дослідних, дослідно-конструкторських, економічних, виробничих та інших).

При управлінні реалізацією інноваційних проектів створюються інтенсивні інформаційні потоки, які задовольняють інформаційні потреби різних підрозділів підприємства, що беруть участь в інноваційній діяльності. У систему управління інноваційною діяльністю підприємства необхідно закладати підхід, заснований на використанні інтегрованої інформаційної системи, що забезпечує єдину інформаційну базу для всіх підрозділів підприємства. У цьому випадку забезпечується повне взаєморозуміння робіт і усувається дублювання або зосередження непрофільних для підрозділу видів робіт.

Даний підхід досить важливий, оскільки реалізація інноваційних проектів може ефективно здійснюватись тільки за наявності прямих і зворотних зв'язків між її учасниками – підрозділами підприємства, що беруть участь в інноваційній діяльності. Порушення принципу зворотного зв'язку призводить до порушень у здійсненні інноваційного процесу і, отже, до зниження ефективності розвитку підприємства в цілому.

Прийняття рішень по будь-якому інноваційному проекту підприємства має ґрунтуватися не тільки на науковій значущості отриманих результатів досліджень, але і з урахуванням наявних технологічних можливостей підприємства і можливості реалізації інноваційної продукції на ринку. Важливе значення при цьому має ефективне функціонування сформованої на підприємстві системи управління інноваційною діяльністю.

Здійснення комплексу цілеспрямованих дій, децентралізації прийнятих оперативних рішень та централізації координації і контролю при управлінні реалізації інноваційних проектів, зможуть забезпечити високу конкурентоздатність, стабільний розвиток та процвітання підприємства.

Таким чином, перспективою проведення подальших досліджень в цьому напрямку є розробка та впровадження рекомендаційних підходів, адаптованих до ринкових умов України, по проведенню та стимулюванню розвитку інноваційної діяльності та реалізації інноваційних проектів на вітчизняних підприємствах, як майбутній фактор їхнього успіху.

Список використаних джерел

1. Оголева Л.Н. Инновационный менеджмент / Под ред. Л.Н. Оголевой – М.: ИНФРА-М, 2003. – 238 с.
2. Волобуєв М.І. Вдосконалення механізму управління підприємством на засадах інноваційного підходу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvamu_upravl/20n_3/13.pdf
3. Гринько Т.В. Методологічний аналіз підходів щодо розвитку інновацій [Електронний ресурс] / Т.В.Гринько.
4. Українська холдингова компанія «Метінвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.metinvestholding.com/ua/press/news/show/2259>

Коченко К.А.

студентка магістратури спеціальності
«Управління інноваційною діяльністю»,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Семенова Л.Н.

Використання брендингових стратегій інноваційними підприємствами

Висвітлені особливості використання брендингових стратегій на прикладі найуспішніших міжнародних компаній та розроблено практичні рекомендації їх застосування інноваційними українськими підприємствами

Актуальність теми полягає в необхідності створення і просування бренду як стратегічного фінансового активу й управління ним на всіх етапах діяльності інноваційного підприємства. Для того, щоб закріпитись на міжнародному ринку українські компанії мають розробляти власні інновації та використовувати нестандартні підходи у процесі розробки і реалізації брендингових стратегій.

Предметом дослідження є практика використання брендингових стратегій як інструменту забезпечення ефективності інноваційного підприємства.

Мета дослідження — визначення переваг у процесі створення та реалізації стратегій брендингу інноваційними компаніями та розробка практичних рекомендацій щодо особливостей їх застосування українськими підприємствами.

Інформаційною базою дослідження є офіційні сайти підприємств, рейтингова оцінка міжнародних компаній, інтерв'ю провідних бренд-менеджерів з Інтернет-ресурсів, наукові розробки вчених з проблем брендингу. Теоретико-методичні аспекти брендин-

гу достатньо висвітлені західними вченими, зокрема Д. Аакером, Т. Гедом, К. Келлером, Стюарт-Алленом та ін. Висвітленням окремих стратегічних аспектів брендингу займаються вітчизняні науковці: Н. Безрукова, О. Власенко, О. Вознюк, О. Гевко, В. Грачева, О. Зозульов, Т. Кузьменко, Т. Лук'янець, В. Перція, Т. Поліщук, Л. Шульгіна.

Методи дослідження: наукового аналізу і синтезу, порівняння та зіставлення, узагальнення і конкретизації, термінологічний, статистичний методи.

Практична цінність дослідження обумовлена можливістю використання розроблених рекомендацій українськими інноваційними компаніями, що, в свою чергу, дасть змогу отримати економічний та соціальний ефект.

Бренд найдоцільніше розглядати як маркетинговий інструмент підприємства, стратегічний фінансовий актив, що спонукає споживачів купувати товар/послугу під впливом сильного асоціативного сприйняття. Відповідно, брендингова стратегія — це план компанії по створенню, позиціонуванню та просуванню бренду, а також управління ним, з метою досягнення корпоративних цілей та економічної вигоди. Розробка та реалізація брендингових стратегій інноваційними компаніями на сучасному етапі забезпечує високу конкурентоспроможність, надприбуток та капіталізацію вартості підприємств [3].

Згідно рейтингових оцінок міжнародних брендів станом на 2012 рік за Interbrand, Eurobrand, Millward Brown (на основі інформації з BrandZ), та журналу «Forbes» [4] беззаперечними лідерами визначено інноваційні корпорації The Coca-Cola Company та Apple Inc. Перша компанія лідирує протягом десятиліть, друга — показала найвищу динаміку збільшення вартості бренду за останні роки і зайняла першість за результатами кількох рейтингових досліджень. Порівняємо міжнародні брендингові стратегії обох підприємств. Серед спільних ознак: 1) створення унікальної продукції та інноваційність; 2) є лідерами на ринку споживчих товарів, незважаючи на присутність серйозних і також інноваційних конкурентів; 3) споживання продукції Coca-Cola переважає в Тихоокеанському регіоні; 4) позиціонують свій товар через бренд преміум класу: Coca-Cola орієнтувалась на унікальність смаку та американський спосіб життя,

Apple — на додатковий комфорт, насолоду, задоволення не лише функціональних потреб, а й соціальних амбіцій покупця; 5) використовують глобальну стратегію просування на міжнародному ринку, хоча останнім часом Coca-Cola використовує також елементи транснаціональної та багатонаціональної стратегії [2; 5].

Але все ж причини успіху інноваційних суб'єктів міжнародного бізнесу не ідентичні. Відмінність полягає у використанні абсолютно протилежних стратегій просування бренду. The Coca-Cola Company як маркетинговий засіб у свій час використовувала оригінальність і жорстку рекламу: запропонувала упаковку на кілька пляшок, металеві банки, спеціальні холодильники та автомати для продажу напоїв, цікаві образи і плакати, залучення зірок тощо, а також франчайзингову модель ведення міжнародного бізнесу [2]. Секрет компанії Apple, навпаки, полягає в незвичайності і наявності таємниці навколо продукту. У такий спосіб забезпечується захист від конкурентів і підвищується попит на продукцію, а простота в описі робить її зрозумілою і доступною для молоді [5]. Отже, Coca-Cola робить ставку на імідж та стабільність, Apple — на унікальність, неповторність, сервіс і споживача.

На прикладі інноваційної компанії Philip Morris можна говорити про успішність брендингової стратегії торговельної марки Marlboro внаслідок вчасного реагування та адаптації до зміни кон'юнктури ринку й вимог споживачів. Оскільки чергове нововведення приводило до нової невдачі, керівництву доводилося проводити політику ребрендингу і по-іншому позиціонувати свій товар. Спочатку це були цигарки для жінок з червоним фільтром, згодом — суто чоловічий бренд для справжніх ковбоїв (образ сильного, успішного і забезпеченого чоловіка), і нарешті — поява цигарок зі зниженою токсичністю [2].

Один з лідерів на ринку спортивного одягу і взуття — компанія Nike, задала нові підходи у роботі зі спортсменами. Прості у виконанні і надзвичайно вдалі логотип, фірмовий стиль і слоган, а головне — оптимістичне і позитивне забарвлення [2]. Це результат використання найновітнішої концепції «4D-брендингу», коли в процесі позиціонування бренду встановлюється бренд-бук і створюється власний бренд-код. Це дає змогу повністю зрозуміти бренд і зробити так, щоб робітники і споживачі ним жили. Сутність стратегії полягає в розгляді бренду в

чотирьох вимірах: функціональному, соціальному, духовному та ментальному [1].

У результаті співставлення експертної оцінки та показника прихильності споживачів виявлено, що Microsoft, BMW, Intel, Google, Disney та Samsung перемагають за обома позиціями [4]. А це означає, що найдорожчими у світі визнано бренди високотехнологічних товарів, котрі застосовують інновації у всіх сферах: від технології й продукту до управління і маркетингу.

Практичні рекомендації з метою створення сильних вітчизняних брендів та виходу українських компаній на міжнародний ринок: 1) аналізувати ситуацію на ринку і впроваджувати інновації; 2) більш послідовно здійснювати брендингову стратегію, використовуючи нестандартні підходи (модель «4D-брендингу», технології мерчандайзингу, PR, Інтернет-рекламу, мультиплікації в метро [1] тощо); 3) прогнозувати наслідки власних дій; 4) закріпити лідируючі позиції вдома і тільки ставши відомим українським брендом реалізовувати стратегію просування на міжнародний ринок; 5) обов'язково використовувати досвід міжнародних компаній. Перш за все, українські виробники мають вчитися у закордонних конкурентів трьом основним аспектам: аналізу ринку і створення цілісного бренду, процесу управління брендом протягом усієї діяльності; орієнтації на соціальні цінності (відповідальність перед споживачами за надані товари або послуги та екологічну чистоту продукції). Не слід також забувати, що, в першу чергу, успіх залежить від: високої якості продукції/послуги, наявності емоційної складової, послідовності реалізованої концепції бренду та цілісної політики брендингу.

Тож, одного разу сформований ефективний бренд на користь інноваційному підприємству, оскільки дає можливість споживачу сприймати нову продукцію, послугу чи технологію як вже неодноразово виправдану і таку, що стане необхідною і провідною у повсякденному використанні. Та й сама бренд-стратегія інновації передбачає розробку та реалізацію нововведень шляхом ребрендингу.

Список використаних джерел

1. Власенко О. Новітні підходи до створення нового бренду та виведення його на ринок // Проблеми науки. — 2007. — №2 — С.39–42.

2. Энциклопедия «Brandpedia»: история брендов [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <http://www.brandpedia.ru/index>
3. Перция В. Что такое стратегия брендинга? // BrandAid – брендингова інноваційна компанія — Режим доступа: <http://blogbrandaid.com>.
4. Офіційний сайт компанії Apple Inc.: Investor Relations, Financial History [Электронный ресурс]. / Режим доступа: <http://www.apple.com/investor/>

Коченко О.М.

студент магістратури спеціальності

«Управління інноваційною діяльністю»,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Науковий керівник: к.е.н, в.о. доцента Карюк В.І.

Аналіз проблем впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах

Висвітлені проблеми, що виникають при впровадженні інновацій на вітчизняних підприємствах, та запропоновано шляхи їх вирішення

За сучасних умов світового розвитку велику роль в економічному зростанні країн відіграє науково-технічний прогрес. Тому на даному етапі дуже важливо дослідити проблеми, що виникають при впровадженні інновацій на українських підприємствах. Це дозволить проаналізувати ситуацію в цілому та дасть можливість визначити шляхи вдосконалення цього процесу як на мікро-, так і на макрорівні.

Предметом дослідження є теоретико-методичні основи вивчення проблем, що виникають на шляху впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах.

Метою дослідження є проведення аналізу сучасного стану впровадження інновацій на підприємствах та пошук механізмів вирішення проблем, що виникають у процесі їх впровадження.

Методи дослідження. Використані такі загальнонаукові методи: аналізу, синтезу, описовий метод, методи узагальнення та конкретизації.

Дослідженням проблем впровадження інновацій на підприємствах займалася велика кількість як зарубіжних, так і українських науковців, зокрема: Андросова О.Ф., Глинянська Л.Й., Демків О.Б., Ілляшенко С.М., Кулиняк І.Я., Лапко О.О., Микитюк П.П., Нейкова

Л.І, Пересада А.А, Сенів Б.Г., Черваньов Д.М, Чухрай Н.І. та інші. Разом з тим існує потреба у подальшому дослідженні інновацій, оскільки на сучасному етапі економічного розвитку проблема обмеженості енергетичних ресурсів, подолання технологічного відставання, економічного забезпечення все частіше спонукає підприємства впроваджувати інновації у свою діяльність.

Практичною значимістю дослідження є те, що запропоновані автором рекомендації для вирішення проблем при впровадженні інновацій на підприємствах можуть бути взяті до уваги керівниками вітчизняних компаній з метою усунення певних проблем на шляху застосування нововведень та підвищення ефективності їх інноваційної діяльності.

Аналіз наукової літератури дає змогу сформулювати таке визначення інноваційної діяльності: це комплекс взаємопов'язаних заходів, які передбачають послідовний перебіг етапів генерації ідей, проведення наукових досліджень та реалізації заходів із комерціалізації з метою докорінного поліпшення вже наявного чи впровадження принципово нового продукту, яким можуть виступати як продукція підприємства, так і виробничо-управлінські процеси [2].

Досвід економічного розвитку підтверджує, що розширене відтворення здійснюється завдяки інноваціям. Вони сприяють модернізації та структурній перебудові економіки країни, підвищенню її конкурентоспроможності, забезпеченню стійкого економічного зростання, зменшенню безробіття та підвищенню добробуту населення.

Однак, використовуючи інновації кожне підприємство, в тій чи іншій мірі, стикається з певними проблемами. До основних з них можна віднести:

а) недосконала нормативно-правова база держави, перш за все – недоліки у податковому, митному та антимонопольному регулюванні інноваційної діяльності, необхідність посилення захисту прав інтелектуальної власності [2, с.];

б) невеликий досвід впровадження інновацій на підприємствах України, оскільки перебуваючи довгий час у складі колишнього

СРСР існував принцип: те що добре для окремого підприємства – підійде й для інших;

в) недостатня кількість фінансів на підприємстві, які необхідні для впровадження тих, чи інших інновацій. Нерідко організація ледве зводить кінці з кінцями і їй не вистачає коштів на ризиковані нововведення, котрі могли б змінити ситуацію;

г) неготовність персоналу до будь-яких змін та різні види супротиву. Нерідко кадровий склад не бажає сприймати нове, не має прагнення до самовдосконалення та підвищення кваліфікації;

д) значний ступінь ризику при впровадженні інновацій, який лякає підприємців.

Визначивши основні проблеми, що існують при впровадженні інновацій, пропонуємо механізми їх вирішення:

1) для зміни ситуації щодо недосконалості нормативно-правової бази необхідні дії державної влади, спрямовані на внесення змін до законів, та всеохоплююча підтримка підприємств, що застосовують у своїй діяльності інновації;

2) проблему недостатнього досвіду впровадження інновацій на підприємствах України можна вирішити завдяки обміну досвідом та розробками, насамперед, між зарубіжними компаніями. Це може бути реалізовано за допомогою виставок, симпозіумів, ярмарок тощо;

3) щодо питання недостатнього фінансування інноваційної діяльності, позитивний вплив матимуть дії держави наступного характеру: залучення зарубіжних інвесторів, надання кредиту на пільгових умовах, фінансування інновацій за рахунок коштів з бюджету та за допомогою нерозподіленого капіталу;

4) завдяки удосконаленню корпоративної культури підприємств, а зокрема зустрічам між керівництвом та персоналом, тренінгам, програмам з перепідготовки кадрів тощо, можна вирішити проблему недостатньої кваліфікації та опору персоналу;

5) питання, пов'язані з ризикованістю впровадження інновацій, – завдяки запровадженню дієвої системи страхування, яка б мінімізувала можливі збитки підприємств від запровадження інноваційної діяльності.

Отже, висвітливши головні проблеми впровадження інновацій на підприємствах та рекомендації щодо їх вирішення, слід сказати, що впровадження інновацій можливе попри всі перепони на їх шляху. Існують різні способи розробки, впровадження та отримання позитивного ефекту від введення інновацій на підприємстві, але власних ресурсів і прагнення підприємницького сектору, на жаль, не достатньо. Необхідно залучитися підтримкою ззовні, тобто держави, вітчизняних та зарубіжних інвесторів.

Список використаних джерел:

5. Глинянська Л.Й. Сучасні проблеми впровадження інновацій та шляхи їх подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_14/177_Gly.pdf
6. Кулиняк І.Я., Демків О.-І.М. Проблеми впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах та напрямки їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14818/1/98_161-162_120506_maket_ena_ntb.pdf
7. Череп А.В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=134>

Крутьков Д.Є.

студент магістратури, спеціальність

«Управління інноваційною діяльністю»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: д.е.н., професор Алькема В.Г.

Оцінка ефективності інвестицій в інноваційний проект

*У роботі здійснено аналіз економічних показників,
які пропонують науковці для оцінки ефективності
інноваційних процесів*

Ринкова орієнтація економіки України призвела до істотних структурних змін, які обумовили передусім зміни співвідношення між секторами промисловості і послуг у складі валового внутрішнього продукту. Така динаміка структурних процесів супроводжується не менш динамічними змінами в інвестиційному потенціалі країни, в структурі джерел інвестицій та об'єктів інвестування. В цьому аспекті особливої актуальності з погляду досягнення очікуваної ефективності інвестиційних процесів набуває наявність науково-методичного забезпечення обґрунтування доцільності інвестицій. Метою роботи є теоретичне обґрунтування методичних прийомів оцінювання інноваційних проектів і надання практичних порад щодо вибору оптимального рішення.

Інноваційний проект, ефективний для підприємства певної галузі чи регіону, може виявитися непридатним для інших через об'єктивні та суб'єктивні причини, наприклад, умови розміщення, рівень компетентності персоналу, політичну волю місцевої влади та населення тощо.

У табл. систематизовано показники оцінки економічної ефективності інвестицій, запропоновані різними вченими.

Аналізуючи дані табл., можна визначити, що науковці по-різ-

Показники оцінки економічної ефективності інвестицій

Науковець	Показники
1	2
Д. Черваньов	Чиста теперішня вартість; внутрішня норма доходності; модифікована внутрішня норма доходності; індекс доходності; дискontований період окупності; індекс рентабельності; коефіцієнт ефективності інвестицій.
В. Царьов	Чиста теперішня вартість; внутрішня норма доходності; індекс рентабельності; період окупності; метод визначення рентабельності на основі простого прибутку; метод визначення дискontованих витрат; метод розрахунку коефіцієнта ефективності інвестицій.
А. Пересада	Чиста теперішня вартість; внутрішня норма доходності; індекс рентабельності; період окупності; дискontований період окупності; дохідність (прибутковість) залученого капіталу; дохідність на акцію.
Ю. Несветаєв	Чистий дискontований дохід; внутрішня норма доходності; індекс рентабельності; період окупності.
А. Марголін, А. Бистряков	Чистий дискontований дохід; внутрішня норма доходності; індекс рентабельності; період окупності; індекс чистого дискontованого доходу; бухгалтерська рентабельність інвестицій.
П. Віленський	Чистий дискontований дохід; внутрішня норма доходності; період окупності; фінансова реалізуємість проекту і ефективність акціонерного капіталу.
В. Шевчук, П. Рогожин	Чистий приведений дохід; внутрішня норма доходності; індекс рентабельності; період окупності.
В. Захарченко	Чистий приведений дохід; внутрішня норма доходності; відношення вигод та затрат; період окупності.
Г. Бірман, С. Шмідт	Чистий приведений дохід; внутрішня норма доходності; індекс рентабельності.
В. Дегтяренко	Чистий приведений дохід; внутрішня норма доходності; відношення вигод та затрат; період окупності.

1	2
І. Бланк	Показники, які визначаються на основі дисконтних методів розрахунку: чистий приведений дохід; індекс дохідності; період окупності дисконтований; внутрішня ставка дохідності. Показники, які визначаються на основі статистичних методів розрахунку: індекс рентабельності; період окупності.
І. Ліпсиць, В. Коссов	Показники, основані на дисконтуванні грошових потоків: чиста теперішня вартість; рентабельність інвестицій; внутрішня норма прибутку. Показники, які не передбачають дисконтування: період окупності; бухгалтерська рентабельність інвестицій.
Є. Шилов, А. Гойко	Показники, засновані на дисконтованих оцінках: чиста теперішня вартість; індекс прибутковості; внутрішня норма дохідності; модифікована внутрішня норма дохідності; дисконтований термін окупності інвестицій. Показники, засновані на дисконтних ставках: термін окупності; коефіцієнт ефективності інвестицій.
Є. Четиркін	Чистий приведений дохід; внутрішня норма доходності; дисконтований термін окупності; індекс дохідності. Бухгалтерські: термін окупності; віддача капітальних вкладень; питоми капітальні витрати.

ному підійшли до набору критеріїв економічної ефективності інвестицій. Але все одно кожен із них обов'язково виділяє такі показники, як чистий дисконтований дохід, внутрішня норма доходності, індекс доходності та період окупності інвестицій. Всі ці критерії базуються на дисконтуванні грошових потоків і є визнаними у світовій практиці основними показниками, що акумулюють вигоди від впровадження інвестиційного проекту. Саме їхній розрахунок, в першу чергу, вказує на економічну ефективність інвестиційного проекту.

Систематизовані показники оцінки ефективності інвестицій допоможуть у розрахунках для застосування до будь-яких типів інвестиційних проектів незалежно від їхніх технічних, технологічних, фінансових, галузевих або регіональних особливостей.

Список використаних джерел

1. Бажал Ю.М. Інвестиційний ресурс інноваційного розвитку / Ю.М. Бажал // Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / [Л.І. Федулова, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал та ін.]; ред. Л.І. Федулова. – К. : Основа, 2005. – 550 с.

2. Безугла В.О. Перспективи залучення фінансових ресурсів в економіку України / В.О. Безугла, Л.П. Шаповал // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 104–109. 3. Василенко М. Е. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в современных условиях / М. Е. Василенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 2. – С. 50–57.

Кузнецова О.В.

студентка магистратуры специальности
«Управление инновационной деятельностью»,
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»

Научный руководитель: д.э.н., проф. Алькема В.Г.

Формирование и реализация инновационной коммуникативной стратегии в рамках проекта ЕС PPRD East

В работе автор описывает назначение программы PPRD East, ее формирование и реализацию на региональном уровне, раскрывает основные цели, задачи, направления и ожидаемые результаты

Программа PPRD East направлена на предупреждение и предотвращение чрезвычайных ситуаций природного и антропогенного характера, причем особое внимание уделяется тем типам чрезвычайных ситуаций, которые являются приоритетными для данного региона.

Региональная рабочая группа Программы PPRD East по информированию и коммуникациям была сформирована в ходе двух коммуникационных семинаров, проходивших в ноябре 2011 г. (г. Тбилиси, Грузия) и в марте 2012 г. (г. Киев, Украина). Региональной рабочей группой Программы PPRD East по информированию и коммуникациям был выработан и одобрен общий согласованный подход к основным целям и методам, целевым аудиториям и комплексу мероприятий региональной коммуникативной стратегии Программы PPRD East. План мероприятий региональной коммуникативной стратегии, обеспечивающий активное распространение

актуальной информации среди широкой аудитории с акцентом на предотвращение и снижение рисков антропогенных и природных катастроф, был утвержден на заседании второго наблюдательного комитета 21 февраля 2013 года в Брюсселе как часть рабочего плана Программы PPRD East на период с января 2013 г. по июнь 2014 г. (Направление деятельности D: Повышение уровня осведомленности в вопросах гражданской защиты, предотвращения и снижения рисков катастроф).

В целях обеспечения максимальной продуктивности Программы PPRD East все запланированные мероприятия будут координироваться с представительствами ЕС в соответствующих странах таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование информационных продуктов и материалов ЕС, направленных на повышение осведомленности в вопросах гражданской защиты и предотвращения и ликвидации последствий катастроф, для целевых групп в странах-партнерах и за их пределами.

Основные цели региональной коммуникативной стратегии

Основные цели региональной коммуникативной стратегии включают повышение осведомленности широких слоев населения в вопросах гражданской защиты и предотвращения чрезвычайных ситуаций; содействие основным заинтересованным сторонам в расширении масштабов информационно-просветительской деятельности в области предупреждения и уменьшения риска чрезвычайных ситуаций в странах-партнерах Программы PPRD East; содействие процессу сближения национальных систем гражданской защиты стран-партнеров с механизмом гражданской защиты ЕС.

Задачи для достижения основных целей

- Активное содействие улучшению осведомленности широких слоев населения и всех заинтересованных сторон в вопросах, касающихся развития навыков безопасного поведения и готовности к чрезвычайным ситуациям.
- Расширение сотрудничества между всеми заинтересованными сторонами в странах-партнерах Программы PPRD East по вопросам гражданской защиты, предотвращения и сокращения опас-

ности катастроф путем содействия обмену информацией и передовым опытом на региональном и национальном уровне.

- Поддержка и содействие обмену современными знаниями и распространение актуальной информации о мероприятиях и результатах Программы PPRD East между всеми заинтересованными сторонами на региональном и национальном уровнях.
- Совершенствование знаний органов государственной власти в странах-партнерах о механизме гражданской защиты ЕС.

Основные направления региональной коммуникативной стратегии

1. Развитие сотрудничества на региональном и национальном уровне путем обмена информацией и передовым опытом для уменьшения рисков и предотвращения чрезвычайных ситуаций между представителями всех заинтересованных сторон стран-партнеров Программы PPRD East; распространение информации о механизме гражданской защиты ЕС среди соответствующих органов власти.

2. Информационная кампания, направленная на повышение осведомленности широкой общественности в вопросах гражданской защиты, борьбы со стихийными бедствиями и снижения их опасности, а также расширение способности населения предотвращать, уменьшать опасность и реагировать на чрезвычайные ситуации.

3. Информирование всех заинтересованных сторон о ходе реализации Программы PPRD East и достигнутых ею результатах.

Ожидаемые результаты

Активное распространение информационных материалов, опубликованных в рамках Программы PPRD East. Улучшение уровня осведомленности и готовности населения к чрезвычайным ситуациям. Улучшение информированности людей о правилах безопасного поведения и навыках выживания.

Улучшение информированности заинтересованных сторон и целевых групп о современных методах и передовом опыте в области повышения осведомленности населения в вопросах гражданской защиты, чрезвычайных ситуаций и уменьшения опасности бедствий.

Повышение информированности стран-партнеров Программы PPRD East о принципах управления и работы механизма гражданской защиты ЕС.

Создание журналистской сети PPRD East. Объединение в сеть журналистов и специалистов по связям с общественностью, работающих в области гражданской защиты и чрезвычайных ситуаций, а также всех лиц, интересующихся вопросами гражданской защиты, предотвращения и уменьшения опасности стихийных бедствий в странах-партнерах Программы PPRD East. Продолжение работы журналистской сети PPRD East после завершения Программы, освещение журналистами сети вопросов гражданской защиты, предотвращения и уменьшения опасности стихийных бедствий в странах-партнерах.

Укрепление навыков безопасного поведения требует долговременных и постоянных усилий. Совместно с бенефициарами, всеми заинтересованными сторонами и другими международными программами будет разработан план будущих мероприятий (на период после завершения Программы PPRD East), имеющих целью продолжение реализации эффективных информационных кампаний, повышающих осведомленность населения.

Липник І.О.

студентка магістратури, спеціальність «Маркетинг»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Культурні та етичні аспекти маркетингової діяльності

Розглянуто питання культури та етики маркетингової діяльності і обґрунтовано доцільні напрями впровадження нових норм соціального маркетингу

Розвиток світової економіки та міжнародних відносин відзначається входженням країн до системи світових господарських відносин та трансформацією національних економік, що вимагає перегляду концепцій маркетингу. Перш за все це стосується соціально-етичного маркетингу і його ролі, з урахуванням національних особливостей країн, та світового досвіду.

Проблеми соціально відповідального маркетингу досліджувалися багатьма вченими, науковцями як зарубіжними так і вітчизняними. Зокрема варто виділити праці Ф. Котлера, М. Бейкера, Ж.Ж. Ламбена, А. Романова та інших. Показовим для даних праць – є актуальність дослідження проблем, пов'язаних із розробленням теоретико-методологічних підходів розуміння поняття соціально-відповідального маркетингу та узагальнення основних напрямів дослідження, в рамках визначення сучасних тенденцій розвитку досліджень культури та етики в маркетингу.

Ф. Котлер та Г. Зальтман вперше запропонували визначення поняттю «соціальний маркетинг», згідно з яким, він розглядається як виявлення потреб та інтересів цільових ринків і забезпечення бажаного більш ефективними ніж у конкурентів засобами з одночасним збереженням та укріпленням благополуччя споживача та суспільства. Власне це визначення належить Г. Зальтману, а сам Ф. Котлер

використовує термін «соціально-етичний маркетинг» та розглядає його як концепцію узгодження та поєднання інтересів організації, споживачів та суспільства у цілому [1].

Цілком зрозумілим є той факт, що сучасні умови господарювання потребують все вищих вимог до діяльності компаній. Не залежно від вподобань чи бажання, кожен керівник, на певному етапі, розуміє необхідність впровадження певних заходів соціальної відповідальності у стратегію розвитку своєї компанії. В першу чергу це відбувається разом із усвідомленням того, що соціальна відповідальність, в умовах орієнтації на світові ринки, є безсумнівною складовою конкурентоспроможності підприємства.

Ера інформаційних технологій вимагає від підприємств кардинально нових підходів до ведення бізнесу. В першу чергу – усвідомлення необхідності задовольняти потреби не лише споживачів та, власне, компанії, але й задовольняти потреби суспільства, як непрямого споживача продукції. Власне в цьому і полягає основна відмінність ери інформаційних технологій від попередніх періодів, де головною метою, іноді не зважаючи на норми моралі та закону, було отримання максимального прибутку. Така концепція залежності бізнесу від суспільства, держави та громадських організацій власне і належить соціально-етичному маркетингу.

Кожне підприємство, як самостійний суб'єкт господарювання, особисто визначає свою культуру поведінки, опираючись при цьому лише на власну систему цінностей. Це, загалом, і є причиною відсутності універсального визначення неетичного маркетингу, та ускладненням до безпомилкового виявлення спроб ведення неетичної діяльності підприємствами.

Тим не менш, такі спроби здійснюються, шляхом створення організацій, кодексів бізнес-поведінки, та формуванням уніфікованої системи цінностей в середині підприємства. Критерієм оцінки етичності поведінки компаній та окремих осіб на ринку товарів і послуг, в даних умовах, стає реакція споживача.

До організацій, які прямо чи опосередковано займаються даним питанням належать: британська благодійна організація «War on Want», яка зарекомендувала себе як борець із неетичним, агре-

сивним маркетингом та групи по захисту громадських інтересів «Interfaith Center on Corporate Responsibility» і «Infant Formula Action Coalition» (INFACT). Окрім того створюється велика кількість кодексів, документів, як на міжнародному рівні, такі як: «Міжнародний Кодекс ВООЗ ЮНІСЕФ» та Глобальний Договір ООН, так і на рівні підприємств: корпоративні бізнес принципи в середині компанії.

Будь-яка організація, будучи відкритою системою, залежить від стану зовнішнього середовища і має організувати свою діяльність у відповідності культурним та етичним нормам. Процвітання компанії безпосередньо пов'язане з благополуччям споживача, що виражається у формі платоспроможного попиту. Тому концепція соціально-етичного маркетингу має бути націлена на забезпечення добробуту суспільства в цілому, а не лише окремих підприємства.

Базування бізнес-стратегій, на основі соціально-етичного маркетингу, створює компаніям низку переваг, серед яких: скорочення операційних витрат та оптимізація операційних процесів, підвищення лояльності клієнтів, що веде до збільшення обсягів реалізації та частки ринку. В свою чергу споживачі отримують забезпечення своїх прав, згідно Глобального Договору ООН [2]:

1. право мати доступ до безпечних продуктів і захист від процесів виробництва, продуктів і послуг, які шкодять здоров'ю або життю;

2. доступ до інформації, яка б дозволяла ухвалювати рішення і захищала від реклами і маркування товарів, які вводять в оману;

3. можливість вибрати з асортименту продуктів і послуг за конкурентною ціною з гарантією отримання якісного товару;

4. можливість формувати спілки споживачів та інших організацій і висловлювати свою думку з гострих для суспільства питань щодо виробництва і доведення продуктів;

Зміна соціально-економічних відносин викликає подальший розвиток концепції маркетингу, орієнтиром якого стає споживач. Еволюція маркетингу призвела до виникнення його новітньої концепції – соціально-етичного маркетингу. Соціально-етичний маркетинг логічно з'явився в ході розвитку маркетингу і є подальшим

перспективним етапом його розвитку. Загалом можна стверджувати, що маркетингова діяльність завжди є соціальною, але в той самий час може мати антисоціальні наслідки.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер [Електронний ресурс] Режим доступу: http://vk.com/doc22441812_205176353?hash=94d40010a3e701c35b&dl=fdd5c0fda9ad9c56c702007.pdf

2. Визначальні принципи Глобального Договору ООН задля захисту інтересів споживачів [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.unido.org/fileadmin/media/documents/pdf/Procurement/Global_Compact/GC%20Brochure_Russian.PDF

Мізюк Н.А.

студентка магістратури спеціальності
«Управління інноваційною діяльністю»,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Науковий керівник: к.ек.н., в.о. доцента Макаришева Т.С.

Сучасні аспекти управління якістю інноваційної продукції

*У роботі розглянуто основні аспекти управління
якістю інноваційної продукції на вітчизняних під-
приємствах, приділено увагу сучасній концепції
менеджменту (TQM)*

Актуальність дослідження. В умовах ринкової економіки до найважливіших параметрів функціонування підприємства належить якість інноваційної продукції. Підвищення рівня якості продукції безпосередньо впливає на темп розвитку науково–технічного прогресу, інтенсифікацію виробничих процесів, конкурентоспроможність товарів, підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки та ефективність функціонування національної економіки в цілому. Тому питання, що стосуються управління та підвищення якості продукції, надзвичайно актуальні в умовах сьогодення.

Предметом дослідження є система управління якістю на вітчизняних підприємствах.

Мета дослідження – визначити поняття і необхідність застосування системи управління якістю продукції на підприємствах України.

Завдання дослідження. Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно було розглянути низку завдань, а саме:

- дослідити теоретичні аспекти управління якістю продукції;
- узагальнити сучасні концепції менеджменту якості;

- проаналізувати положення концепції TQM.

Інформаційна база. Питання управління якістю продукції досліджували такі вчені як: Ю.І. Ребрін, О.В. Тарасова, Н.К. Багаутдінова, О.В. Левицька, О.С. Іванілов, В. Друзюк, Т. Попович та інші.

Методи дослідження. Для більш детального вивчення даної теми і проведення поглибленого аналізу були використані методи: узагальнення та порівняння, аналіз і синтез, дедукція, абстрактно-логічний метод.

Результати дослідження. Вивчення наукових джерел, що стосуються проблем управління якістю продукції, дозволило визначити якість продукції як процес, який включає виявлення характеру та обсягів потреби у продукції, оцінку наявного рівня її якості, проектування, обґрунтування та реалізацію заходів щодо забезпечення запланованого рівня якості продукції.

Використання інновацій у сфері якості та реалізація процесів підприємства відповідно вимогам споживача досягається за рахунок запровадження системи управління якістю продукції на підприємстві.

У сучасній літературі і практиці використовуються наступні концепції менеджменту якості: система якості (Quality System); система менеджменту, заснована на управлінні якістю (Quality Driven Management System); загальне управління якістю (Total Quality Management); забезпечення якості (Quality Assurance); управління якістю (Quality Control); статистичний контроль якості (Statistical Quality Control); система забезпечення якості (Quality Assurance System); гарантія продукції (Product Assurance); менеджмент з метою поліпшення якості (Management for Quality Improvement); система впровадження безперервних покращень (Continuous Improvement Implementation System); повне перетворення якості (Total Quality Transformation) та ін. [3, с. 24].

Щоб розраховувати на успіх в бізнесі та будь-яке суспільне визнання підприємство повинно бути обізнаним в галузі менеджменту якості.

Шляхом до досягнення високого рівня досконалості з контролю якості є система TQM (Total Quality Management) - загальне управ-

ління якістю, розроблена у 1980-1990 рр. Демінгом, Кросбі, Джураном, Ісікавою.

Система TQM являє собою комплексний підхід до організації процесів планування, забезпечення та контролю якості продукції підприємства, орієнтована на постійне поліпшення якості, мінімізацію виробничих витрат і постачання точно в термін. Визначальна філософія TQM базується на принципі – поліпшенню немає меж.

Основні положення концепції TQM можна визначити такими тезами: визначальна роль керівництва у запровадженні принципів TQM; орієнтація на результат; концентрація уваги на споживачах; управління на основі процесів і фактів; розвиток персоналу та його залучення до вдосконалення; постійне навчання, інновації та вдосконалення; розвиток партнерства; відповідальність перед суспільством; стратегічне планування; швидке реагування на зміни потреб і очікування споживачів; якість постачальників; кращий досвід; постійна оцінка ефективності роботи системи управління якістю.

У TQM включено поняття «забезпечення якості», що трактується як система заходів, яка забезпечує впевненість споживача в якості продукції. Управління якістю інноваційної продукції – це невід’ємна складова системи управління підприємством, така ж, як час, витрати, управління персоналом.

На вітчизняних підприємствах повинна бути впроваджена сучасна система управління якістю продукції, зорієнтована на характер потреб, на їх структуру та динаміку; на кон’юнктуру ринку та його ємність; на стимули, характерні для ринкових відносин, обумовлені як економічною так і технічною конкуренцією.

Будь-яке підприємство, незалежно від форми власності і масштабу виробничої діяльності, для ефективного управління якістю і забезпечення високого рівня задоволення потреб споживачів має оптимально поєднати дії, методику та інструменти, що забезпечать, по-перше, випуск продукції, яка задовольняє поточні потреби ринку, а по-друге — розробку нової продукції, здатної задовольняти майбутні запити і потреби ринку.

Як свідчить досвід передових світових підприємств, тільки усві-

домивши ці принципи та взявши їх за основу своєї діяльності, підприємства можуть досягти високого рівня розвитку.

Практичне значення дослідження. Результати дослідження можуть бути застосовані з метою підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств, пристосування їх до жорстких умов міжнародних ринків під час реалізації курсу нашої держави на європейську інтеграцію, що може бути досягнуто лише через застосування сучасних інструментів управління якістю.

Список використаних джерел

1. Багаутдинова Н.К. Формирование системы менеджмента качества / Н.К. Багаутдинова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №1. – С. 17-21.
2. Попович Т. Розвиток сучасних концепцій систем управління якістю / Т. Попович // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – №16. – С. 191-200.
3. Сучасні концепції управління якістю продукції / О.В. Тарасова, О.В. Левицька // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 1. – С. 24-27. – Бібліогр.: 3 назв. – укр.
4. Друзюк В. Система управління якістю – інвестиція в майбутнє / В. Друзюк, О. Федак // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2009. – №1. – С. 51-54.
5. Економіка підприємства: Підручник. 2-ге вид./ О. С. Іванілов. — К. : Центр учбової літератури, 2011. – С. 570-584

Мусієнко К.С.

студентка магістратури спеціальності
«Управління інноваційною діяльністю»,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Науковий керівник: к.е.н. Карюк В.І.

Управління ризиками в інноваційній діяльності підприємства

Досліджено основні аспекти управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств України; визначено найпоширеніші види ризиків інноваційної діяльності та виокремлено етапи та принципи ефективного управління ними; запропоновано шляхи підвищення результативності інноваційної діяльності

Винаходи і наукові відкриття є основоутворюючими складовими науково-технічного прогресу, які на етапі перетворення їх у інноваційний продукт за сучасних умов стають визначальним показником розвитку країни в цілому. Головною метою будь-якої інноваційної діяльності є створення нового продукту і максимізації прибутку від його реалізації, так званий «збір вершків». Однак, слід зазначити, що інноваційна діяльність в більшості випадків пов'язана з суттєвими або радикальними змінами в роботі підприємства, тому завжди містить у собі значний ризик отримання негативного результату від застосування інноваційних рішень чи інноваційного продукту. Отже, надзвичайно важливим моментом досліджень в сфері інновацій є розрахунок та оцінка ризиків, розробка методів управління ними та створення програм реагування та коригування можливих негативних проявів їх впливу на діяльність підприємства для часткового зменшення або повного усунення несприятливих наслідків.

Предмет дослідження – теоретико-методичні основи підвищен-

ня ефективності управління ризиками в інноваційній діяльності підприємства.

Мета дослідження – визначення сутності та аналіз основних ризиків управління на підприємствах України для підвищення результативності їх інноваційної діяльності шляхом зниження ризиків.

Методи дослідження. Використовуються загальнонаукові методи: аналіз, синтез, дедукція, формалізація та аналогія, а також порівняльно-історичний метод.

Практична значимість дослідження. Результати даного дослідження є основою для створення схеми вдосконалення зниження ризиків інноваційної діяльності та підвищення ефективної діяльності інноваційного підприємства.

Вивченням ризиків свого часу займалось чимало зарубіжних та вітчизняних вчених таких як: Ф. Роджерс, І. Бланк, С. Ілляшенко, В. Андрійчук, Т. Сааті, В. Вітлинський, М. Лімітовський, М. Кобиляцький, К. Хахарова та багато інших. У підручниках і монографія цих вчених були виділені кількісний та якісний аналіз ризиків та головні підходи управління ними, проте недостатню увагу було приділено саме ризикам в інноваційній діяльності, адже вона має свою особливу специфіку. Тому із впевненістю можна сказати, що дана тема потребує подальших досліджень.

Ризик в інноваційній діяльності – це насамперед затрати на розробку, виготовлення та просування на ринок товарів, робіт чи послуг певного нового продукту чи послуги компанії, без гарантії отримання позитивного ефекту. Також інновації можливі в структурі менеджменту самої компанії, що спрямовані на оптимізацію та покращення її роботи, але також не завжди можуть принести очікуваний позитивний ефект.

Інноваційна діяльність підприємства постійно пов'язана з ризиком. Це обумовлено тим, що немає абсолютно ніякої гарантії, що результат такого виду діяльності буде позитивним. Слід зауважити, що малі організації більш схильні до ризику, на відміну від великих. Це пояснюється різною залежністю організацій від змін зовнішнього середовища і, звісно ж, певними особливостями їх інноваційної діяльності.

Ризик інноваційної діяльності тим вище, чим більш локалізовано інноваційний проект, якщо таких проектів багато і вони в галузевому плані не зосереджені, ризик мінімізується, а ймовірність успіху зростає. При цьому, прибуток від реалізації успішних інноваційних проектів настільки великий, що покриває витрати за всіма іншими невдалими розробками [1, 144 с.].

Основними видами ризиків є: недостатній рівень фінансового забезпечення інноваційного проекту; ризик помилкового вибору інноваційного проекту; ризик невиконання господарських договорів та контрактів; не забезпеченість прав власності інноваційного проекту; ризик недостатнього рівня кадрового забезпечення; маркетинговий ризик, пов'язаний з реалізацією інноваційного проекту та результатами його збуто тощо.

Для інноваційної діяльності підприємства важливим є не тільки ідентифікувати і проаналізувати ризики, а й оцінити можливість втрат від них. Оцінка ризиків проекту полягає у наступних діях: визначення можливих ризиків за фазами життєвого циклу інноваційного проекту; експертиза ймовірності виникнення ризику; оцінка ризиків за ступенем важливості для проекту.

План управління ризиками інноваційної діяльності повинен мати форму обов'язкового для виконання документа, в який включений перелік і опис всіх можливих ризиків, послідовність дій у випадку виникнення ризикових ситуацій. Всі заходи щодо управління ризиками повинні мати джерела фінансування, а витрати на дозвіл ризикових ситуацій повинні бути включені до кошторису проектів. Без достатнього фінансування будь-яка діяльність, у тому числі ризик-менеджмент, втрачає своє значення. Одним із найважливіших компонентів плану управління ризиками інноваційної діяльності є оцінка ризиків, що характеризує не тільки можливість несприятливого розвитку подій, але і вплив ризикових подій на запланований результат діяльності, складність усунення наслідків ризикових ситуацій. При цьому необхідно враховувати оцінки ризиків у всіх планах і програмах підприємства [2].

Найпоширенішими етапами управління ризиками в умовах реалізації інноваційного проекту є: ідентифікація можливих ризиків;

оцінка ймовірності виникнення кожного з ризиків; аналіз і оцінка наслідків ризиків; визначення способів зниження та реагування на інноваційні ризики.

Таким чином займаючись інноваційною діяльністю повністю уникнути ризиків неможливо. Проте, для успішної реалізації інноваційного проекту слід дотримуватись наступних принципів: думати про можливі наслідки ризиків; не ризикувати більше, чим дозволяє капітал; не ризикувати багатом заради малого; пам'ятати, що не буває безвихідних ситуацій, завжди є безліч рішень – головне вміти їх визначити; будь-які рішення слід приймати лише за умови відсутності сумнівів, щодо їх правильності, якщо ж сумніви є то краще приймати негативне рішення.

Список використаних джерел

1. Вертакова Ю.В. Управління інноваціями: теорія та практика: навчальний посібник за спеціальністю «Менеджмент організації» / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. – М., 2008. – 428с.
2. Покотилова В.І. Система управління ризиками інноваційної діяльності [Електронний ресурс] – режим доступу http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/e_apk/2009_5/09_05_14.pdf
3. Кобиляцький Л.С. Управління проектами: навч. посібник. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.

Перебийніс І.М.

студентка магістратури спеціальності

«Управління інноваційною діяльністю»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: д.е.н., проф. Мех О.А.

Розвиток венчурного підприємництва в Україні

У роботі автор розкриває специфічні особливості розвитку венчурного підприємництва в Україні. Здійснює американську та європейську моделі розвитку венчурного капіталу

Венчурне підприємництво – це особливий вид підприємництва в інноваційній сфері яке, згідно з вимогами закону суспільного поділу праці, спрямоване на задоволення потреб людей шляхом створення і впровадження у виробництво нових технологій, товарів, послуг та просування їх на ринок з метою отримання прибутку і надприбутку як винагороду за ризик.

Тема розвитку венчурних підприємств є досить актуальною в наш час, оскільки серед факторів, які гарантують стабільну та зростаючу перевагу одних країн над іншими в процесі міжнародної конкуренції, визначальне значення мають найсучасніші технології. Усвіті давно закріпилося усвідомлення того, що саме високі технології забезпечують переваги, не спів ставні за потужністю ні з якими іншими. Власники технологій, а також їх інфраструктурних передумов(науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, прикладна і фундаментальна наука, кадри розробників і вчених) в сучасних умовах мають невичерпні конкурентні переваги.

Зважаючи на світовий досвід, найкращим рішенням у розробленні інноваційних проєктів є ризиковані, або так звані венчурні підприємства. Саме вони несуть інновації в найрізноманітніших сферах виробництва, саме на них покладалися в Силіконові Долині за

тих часів, коли створювалися такі могутні в теперішній час корпорації, як Google, Intel, Yahoo.

Венчурні фірми працюють на етапах зростання та насичення ринку результатами наукових розробок. Створення венчурних фірм передбачає наявність таких компонентів, як ідеї інновації, готовності ринку до споживання інноваційного продукту та наявності підприємця, який на основі запропонованої ідеї може організувати фірму та наявності ризикового капіталу для фінансування.

Венчурні фонди й компанії існують за формулою – високий ризик – високі технології – високий рівень життя. Відомий венчурний капіталіст Тім Дрейпер відмітив: «Венчурний бізнес – це коли інвестують 10 компаній, з них половина стає банкрутами, у трьох інвестиції повертаються, одна дає 10-кратне зростання, й ще у одній компанії прибуток в 100 разів перевищує вкладення».

В Україні розвиток венчурного бізнесу почався з 1992р. після підписання угоди про створення Фонду «Україна» – першого венчурного фонду в державі. Основним інвестором українських венчурних фондів є ЄБРР. Україна у своєму розвитку венчурного інвестування швидше наслідує європейську модель, де, на відміну від американської практики, вкладати можна в будь-які галузі реальної економіки. В американській моделі венчурних інвестицій переваги надаються лише хай-тек індустрії.

Оскільки венчурне підприємництво перебуває на етапі розвитку, то існує багато організаційних, економічних та правових проблем, серед яких можна виділити такі основні: недосконалість нормативно-правової бази для розвитку інноваційної діяльності на основі венчурного фінансування й дуже слабка розробка методів і механізмів управління ризиками та захистом венчурних інвестицій; інноваційна діяльність вимагає складної інфраструктури; складнощі формального характеру, які стосуються установчих документів та форми власності підприємства, яке інвестується; відсутність більш-менш розвинутого фондового ринку й складнощі визначення ринкової вартості акцій; низька інформаційна безпека, яка покликана забезпечити захист інтелектуальної власності на всіх етапах, починаючи від виникнення ідеї й до її впровадження;

слабкість розвитку джерел формування венчурних фондів (за новим законопроектом «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» венчурна інноваційна компанія повинна мати розмір власних коштів не менше п'яти мільйонів євро і не менше десяти відсотків від обсягу коштів венчурних інноваційних фондів, що перебувають в управлінні венчурної інноваційної компанії); нерозвиненість неформального сектору венчурного фінансування, який в інших країнах за відсотком більший, ніж формальний; відсутність фахівців в управлінні венчурними підприємствами та проектами.

В Україні відсутні власні джерела термінового кредитування малих та середніх підприємств, а коли термінові кредити все-таки надаються, то працівників кредитних інститутів більше цікавить забезпечення, а не бізнес-плани. Не схильні до ризику українські банки не беруть участі в компаніях венчурного капіталу, як не беруть у них участі й інші інституціональні структури – пенсійні фонди та страхові компанії. Натомість у Західній Європі на частку банків, пенсійних фондів і страхових компаній припадає майже дві третини всього венчурного капіталу.

Особливу увагу необхідно приділити нормативно-правовому регулювання венчурного фінансування. Термін «венчурний бізнес» уже протягом кількох років зустрічається в низці законодавчих актів України, проте досі не дано визначення суті, функцій, принципів діяльності саме венчурних фондів і венчурних фірм. Уперше функціонування венчурних фондів на законотворчому рівні передбачив Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Проте в законі йдеться лише про інвестиційні фонди, які проводять діяльність з об'єднання (залучення) грошових коштів інвесторів для отримання прибутку від вкладень у цінні папери, корпоративні права та нерухомість, тобто інвестиції у вже існуючий бізнес. Ці питання не вирішує й Закон України «Про інноваційну діяльність», в якому передбачена тільки фінансова підтримка Державною інноваційною фінансово-кредитною установою інноваційних проектів через кредитування під заставу майна, договору страхування, банківської гарантії, договору поруки тощо. Як наслідок – венчурні фонди створюються

не для фінансування інноваційних проектів, а для реалізації спекулятивних схем керування власністю та використання податкових пільг, оскільки фонди не сплачують податок на прибуток.

Існує важлива особливість діяльності венчурних фондів. Їх «секретною зброєю» є команди професіоналів різного профілю, що впроваджують інноваційні, управлінські, маркетингові технології, раціоналізують фінансові потоки й у такий спосіб створюють стартові умови для подальшого розвитку венчурних підприємств. Таким чином, утворюється прошарок національних кадрів, когорта фахівців, що володіють сучасними управлінськими технологіями, здатних до ефективного керування вітчизняними підприємствами.

Не можна не зупинитися й на позитивному впливі розвитку венчурного підприємництва на соціальну ситуацію в країні. Залучення не позикового іноземного капіталу приводить до зміцнення в країні середнього класу. Він чисельно і якісно росте. Зараз в Україні венчурний капітал працює, але саме поняття має трохи інше формулювання – «Інноваційний менеджмент», а самі венчурні фонди називають технопарками.

Отже, актуальність і нагальна потреба розвитку венчурного підприємництва в Україні є очевидною, оскільки саме це дозволить заповнити відсутню ланку, що пов'язує науку з іншими секторами економіки. Наука, поставляючи на ринок інтелектуальний продукт, отримує необхідні їй для подальшого розвитку фінансові ресурси, а економіка новий ресурс для свого розвитку – інновації, які дозволять якісно змінити економічні процеси і вивести вітчизняну економіку на конкурентоспроможний рівень.

Список використаних джерел

1. Аньшин В.М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: Учебное пособие / В.М.Аньшин, С.А.Филин. – М. : Анкил, 2003. – 360 с.
2. Береговой В.А. Венчурный капитал – основа венчурного бизнеса / В.А.Береговой // Инновации. – 2005. – С. 35-39.
3. Стан розвитку організаційних форм венчурного підприємництва і його інфраструктури в країнах світу та в Україні / [Зінченко О.П., Ільчук В.П., Радзівська Л.Ф., Євтушенко В.М.]. – К. : НДІСЕП, 2004. – 80 с.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://texinvest.ua>

Саид Саидиасл

студент магистратуры специальности

«Управление инновационной деятельностью»,
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»

Научный руководитель: д.э.н., профессор Алькема В.Г.

Оценка инновационного потенциала предприятия

Исследована структура инновационного потенциала предприятия; определены основные аспекты развития инновационного потенциала предприятий Украины; оптимизированы схемы детального и диагностического анализа инновационного потенциала предприятия

В современных условиях хозяйственно-экономической деятельности исследование тенденций инновационного развития предприятий становится все более актуальным. Именно в инновациях заложена перспектива развития экономики Украины и превращения ее в конкурентоспособную страну. При этом ученые-экономисты утверждают, что инновации являются источником развития лишь при условии активного и эффективного их использования, а также создания благоприятной среды для их инициирования. Исходя из этого, именно от состояния инновационного потенциала предприятия зависит выбор и реализация его инновационной стратегии, поэтому грамотная оценка резервов увеличения и развития потенциала организации очень важна.

Предметом этого исследования было теоретико-методические основы формирования и использования инновационного потенциала на предприятиях Украины.

Цель исследования состоит в проведении диагностического анализа инновационного потенциала предприятий и определение путей его увеличения.

В работе используются такие общенаучные методы: сравнительно-исторический, анализа, синтеза, индукции, дедукции и аналогии.

Понятие инновационного потенциала, обеспечивающего развитие системы за счет нововведений, в экономическую модель впервые было введено К. Фрименом. Нововведение по Фримену представляет собой систему мероприятий по разработке, освоению, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новшеств. Практический аспект понятия «потенциал» нашел свое отражение в работах П. Друкера. Он отмечал, что инновации начинаются с анализа имеющегося потенциала с целью его эффективного использования.

В целом под инновационным потенциалом предприятия подразумевают все его ресурсы, которые можно использовать для инновационных процессов: материальные, финансовые, кадровые, информационные, организационные и технические.

Инновационный потенциал предприятия – это ключевой фактор будущего успеха фирмы. Вопрос стратегии развития – это всегда вопрос изменений, более или менее радикальных. Непрерывный поиск перспективных идей и направлений создает необходимую базу для осуществления оптимального выбора. Только то предприятие, которое обладает значительным инновационным потенциалом и осознано стремится его формировать и развивать, можно назвать инновационным.

Инновационный потенциал предприятия можно рассматривать, как меру его готовности выполнять задачи, обеспечивающие достижение поставленных инновационных целей, которые в совокупности являют собой глобальную инновационную стратегию предприятия, как средство достижения более высоких целей: получение достаточно высокой прибыли в долгосрочной перспективе; сохранение, а затем и повышение конкурентных возможностей на рынке; решение проблем выживания предприятий на рынке в целом. В связи с этим важное значение приобретает разработка методики оценки инновационного потенциала предприятия, способности к

освоению нововведений при существующем уровне техники, технологии и организации производства.

Задачи оценки инновационного потенциала организации могут быть поставлены в двух плоскостях:

1. частная оценка готовности организации к реализации одного нового проекта;
2. комплексная оценка текущего состояния организации относительно уже реализуемых проектов.

В зависимости от основной задачи оценки инновационного потенциала предприятия, применяется одна из двух возможных методик: детальная или диагностическая.

Детальный анализ проводится в основном на стадии обоснования инновации и подготовки проекта ее реализации и внедрения. Схема оценки при детальном анализе внутренней среды такова: дается описание нормативной модели состояния инновационного потенциала организации, т.е. четко устанавливаются те качественные и количественные требования к состоянию потенциала по всем блокам, которые обеспечивают достижение уже поставленной инновационной цели; устанавливается фактическое состояние инновационного потенциала по всем вышеуказанным блокам и их компонентам; анализируется рассогласование нормативных и фактических значений параметров потенциала; составляется перечень работ по усилению слабых сторон организации.

В качестве диагностических параметров используется доступная информация, характеризующая различные стороны деятельности компании (численность сотрудников, уровень заработной платы, производительность труда и т.д.).

Схема диагностического анализа такова: оценка значимых воздействий; оценка состояния внешней среды; ведение каталога диагностических параметров, характеризующих внешние проявления (политические, экономические, социальные, технологические); ведение каталога структурных параметров, характеризующих внутреннее состояние организации; установление взаимосвязи структурных и диагностических параметров системы; наблюдение диагностических параметров и обработка статистических данных;

оценка структурных параметров; определение интегральной оценки потенциала организации.

Для самостоятельной оценки инновационного потенциала предприятия разработаны специальные вопросники, написаны программы и модули для оценки перспектив создания новых изделий и развития новых услуг организаций.

Таким образом, уровень развития инновационного потенциала создает не только будущий облик организации, определяя ее технологии, выпускаемые продукты, потенциальных потребителей, окружение, но и являет собой основу ее конкурентной и стратегической позиции на рынке.

Практическая значимость исследования состоит в том, что, инновационность предприятия является важным конкурентным преимуществом, поэтому разработка методики оценки его потенциала позволит защитить бизнес от назревающих угроз со стороны внешней среды через систему опережающего, непрерывного поиска новых возможностей выживания и развития.

Список использованных источников

1. Николаева Е.Ф. «Инновационный менеджмент»: Учебное пособие, М.: Издательство МГОУ, 2006г.
2. Бекетов Н.В. Анализ и методы экономической оценки эффективности рынка нововведений. М.: ИНИОН РАН, 2000. – 89 с.
3. Инновационная деятельность МП. – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section3.html#3.2>

Ситник В.О.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Інноваційний розвиток туристичних послуг

В економіці України, розвиток якої спрямований на активну інтеграцію у світове господарство, туризм стає все більш значущою бюджетонаповнювальною галуззю національної економіки. Проте в Україні прибутковість туризму ще далека від її рівня в країні з розвинутою туристичною індустрією. Туризм є глобальним соціально-економічним явищем, що схильне до інноваційних процесів, які є основою потенціалу розвитку конкурентоспроможності туристичних організацій.

Отже, основою підвищення та розвитку туристичної індустрії в Україні – це застосування інноваційних методів та принципів для побудови ефективної системи розвитку туристичного бізнесу. Тобто в умовах високо конкурентного ринку та поширення ролі глобальних корпорацій більшість підприємств змушені вишукувати шляхи інтеграції для реалізації цілей підприємницької діяльності. Отже однією з перспективних форм економічної інтеграції є інноваційний розвиток.

Основними діями задля інноваційного шляху економічного розвитку туристичної індустрії України, в першу чергу, повинні бути: розробка політики та стратегія інноваційного розвитку галузі, які б визначили важливі завдання галузі і необхідні інноваційні методи і інструменти. При наявності такої політики і стратегії виникає можливість розробки і здійснення програм відповідних інноваційних процесів.

Саме тому, важливою метою розвитку туризму в Україні, є створення сприятливого організаційно-правового і економічного середовища для розвитку галузі туризму, формування конкурентоздатного, на світовому ринку, вітчизняного туристичного продукту.

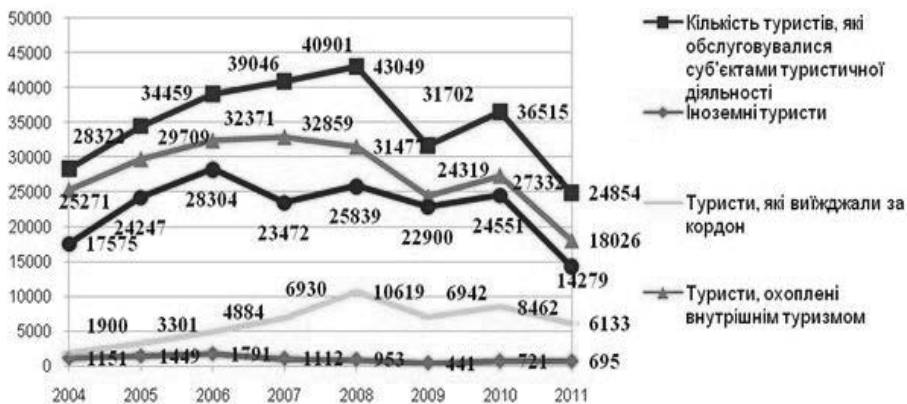


Рис 1. Розподіл туристів України

Як видно на графіку (рис.1), кількість іноземних туристів в Україні досить мала, а кількість туристів, що користуються туристичними послугами в Україні зменшується, що говорить про гостру потребу в інноваціях даної сфери, які повинні забезпечити оновлення діяльності туристичної сфери України [2].

Проаналізувавши кількісну характеристику зменшення туристів, проведено якісну за допомогою інтернет опитування, яке представлено графіком (рис 2.).



Рис 2. Інтернет-опитування: «Що може злякати іноземних туристів в Україні»

Проведений кількісний та якісний аналіз туристичної індустрії показав, що стратегія розвитку туристичної індустрії в Україні полягає в розробці державної політики у галузі туризму як пріоритетного напрямку розвитку національної культури і економіки.

Інновації в туризмі – системні заходи, які мають якісну новизну і що приводять до позитивних зрушень, що забезпечують стійке функціонування і розвиток галузі в регіоні. Так, ідея створення і реалізація туристських проєктів, що навіть не приносять спочатку істотного прибутку, може дати поштовх розвитку туризму і тим самим активно сприяти створенню додаткових робочих місць і зростанню доходів населення.

Туристична сфера дозволяє застосування декількох видів нововведень:

- Кризова інновація, яка полягає в прийнятті швидких рішень в жаті Кризова інновація, яка полягає в прийнятті швидких рішень в жаті терміни. Цей вид інновацій визнаний, зробити кожную пропозицію туристичного ринку затребуваним;

- Інновації розвитку, яка полягає в повільній і добре продуманій системі методів, які підтримують бізнес і запобігають процесу старіння туристичних продуктів.

- У туризмі щодня впроваджуються інновації найрізноманітнішого характеру під впливом, як науково-технічного прогресу, так і інтелектуального розвитку людства. Наприклад у туристичних послугах для користувачів сьогодні важливі такі інновації, що дозволяють збільшити попит на послуги індустрії:

Отже, для розвитку туристичної індустрії в Україні потрібні інноваційні методи та принципи які забезпечать економічний розвиток туристичних підприємств та взагалі держави.

Таким чином, інноваційна діяльність у сфері туризму спрямована на створення нового або зміну існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних і інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій та сучасних форм організаційно-управлінської діяльності.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40–IV, (із змінами) от 4 июля 2002 года.
2. 1- 1- () [Електронний ресурс] / Доступно з сайту www.ukrstat.gov.ua
3. Статистичний бюлетень «Туризм на Луганщині 2001 – 2006 р.»//Тіщенко М.В, Халецька О.П., Лохматов А.С.: Вид-во ТОВ «Вітус», – Луганськ, 2007 р.
4. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України» от 6 июля 2006 года «Про стан науково–технологічної сфері та заходь щодо забезпечення інноваційного розвитку України» №606/2006 от 11 июля 2006 года.
5. Бармута К.А. Инновационная деятельность как фактор развития промышленных наукоемких предприятий//Донской государственнй технический университет, – Ростов-на-Дону, 2007.
6. Малахова Н.Н., Ушаков Д.С. Инновации в туризме и сервисе. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2008. –224с. («Туризм и сервис»)
7. Новиков В.С. Инновации в туризме : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений/ В.С.Новиков. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 208 с.
8. Севастьянова С.А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства: учебное пособие / С.А. Севастьянова. – М.: КНОРУС, 2007.– 256 с.

Шемеляк М.В.

студентка магистратуры специальности

«Управление инновационной деятельностью»,
ВНЗ «Университет экономики и права «КРОК»

Научный руководитель: к.э.н. Макарышева Т.С.

Роль инновационных технологий в управлении украинскими предприятиями

В работе проанализированы основные инновационные технологии, которые используются менеджментом украинских предприятий

Современные рыночные технологии управления предполагают использование маркетинговых, логистических, аутсорсинговых инструментов в организации предпринимательской деятельности, которые до настоящего времени не получили должного развития в системе управления украинскими предприятиями. Основной проблематикой концепции внедрения инновационных технологий в управление деятельностью украинских предприятий является изменение подхода к управлению в целом. Чаще всего обращается внимание на процесс оперативного управления деятельностью предприятия, вместо того, чтобы сконцентрироваться на внедрении современных методов менеджмента, которые способствуют достижению стратегических целей предприятия. Такие методы управления, к сожалению, пока более распространены в международных компаниях, а не на отечественных предприятиях. Однако, бурное развитие инновационных технологий, а также невероятно высокий уровень конкуренции вынуждает менеджеров украинских предприятий внедрять новые методы управления, используя инновационные управленческие технологии.

Анализ исследований и публикаций. Многие ученые-экономисты размышляли над аспектами создания эффективных инновационных технологий в управлении предприятием. Среди них работы Александровой В.П., Андрущук Г.О., Антонюк Л.Л., Бажала Ю.М., В. Верби, О. Гребешкова, О. Гуцалюк, Кондратьева М., Кузнецова О., Павленко И., В. Пирогова, Чухрай Н., Й. Шумпетера, Яковенко М. и других.

Целью данного исследования является определение роли и типа инновационных технологий в управлении украинским предприятием.

Эффективность деятельности предприятия на рынке напрямую зависит от стратегии развития и выбранных типов управленческих технологий. Для начала необходимо определиться с терминами «технология управления» и «инновационная технология управления». Наиболее распространенным определением «технологии управления» по мнению Е. Голубкова есть «процесс подготовки, принятия и реализации решений» [4, с. 57].

Под инновационной управленческой технологией следует понимать созданный заново или усовершенствованный алгоритм изменений для получения определенных конкурентных преимуществ. Следует рассмотреть, какие управленческие технологии используют отечественные менеджеры для реализации задач развития украинских предприятий. (Рис.).

Анализируя рис., следует признать, что общий уровень применения инновационных управленческих технологий украинскими предприятиями остается сравнительно низким. Также следует отметить, что по оценкам зарубежных экспертов распространенными технологиями управления признаются стратегическое планирование (88%), система управления взаимодействием с клиентами (84%), а также бенчмаркинг (81%). Для отечественных предприятий первая в рейтинге популярности – концепция бюджетирования (68%), в то время как стратегическое планирование (67%) – на втором месте. Это является подтверждением чрезмерной фокусировки менеджеров украинских компаний на проблемах преимущественно тактического характера.

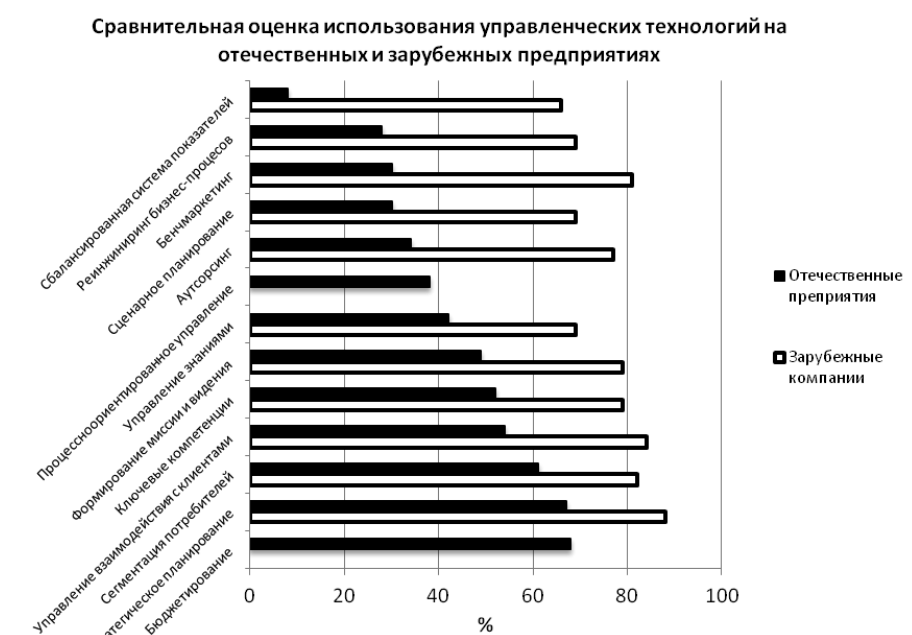


Рис. Оценка использования управленческих технологий на предприятиях
 Источник: [1, с.57].

Также можно обратить внимание на слишком низкий уровень внедрения в украинское управленческую практику таких инновационных управленческих технологий, как сбалансированная система показателей (BSC) – 8%, реинжиниринг (фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения максимального эффекта производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности, оформленные соответствующими организационно-распорядительными инормативными документами.) бизнес-процессов – 28%, бенчмаркинг – 30 % и сценарное планирование – 30 %. Следует отметить , что для внедрения подобных управленческих технологий на украинских предприятиях пока не создано необходимых предпосылок . Связано это с бессистемностью и тем, что на отечественных предприятиях в основном ставятся краткосрочные цели, которые касаются в основном финансовых

показателей. К тому же нам пока сложно перестроиться на новые системы управления, так как изначально существует недоверие ко всему новому и экономические достижения, которые есть на данный момент, считаются пределом возможного. Также не хватает специализированного образования, обмена опыта с другими странами и как следствие неспособность посмотреть на способы решения существующей проблемы шире. Для применения инновационных управленческих технологий, подобных BSC, украинский менеджмент должен осознать необходимость соблюдения принципа системности управленческих воздействий в процессе развития предприятия, и главное – начать внедрять в практику реализацию управленческих решений стратегического мышления. Предприятия должны осознавать свою стратегическую перспективу [5].

Таким образом, проведен анализ применения управленческих технологий на отечественных и зарубежных предприятиях. Выявлено, что среди украинских предприятий популярной управленческой технологией остается бюджетирование, пик популярности которой в мире приходился на вторую половину XX века. Установлено, что, внедряя инновационные технологии управления, отечественные компании нарушают принцип системности, который обуславливает низкий (по сравнению с мировым) уровень результативности данных технологий.

Список использованной литературы

1. Верба В. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств – Київ, 2010. – №5 – С. 52–59.
2. Гуцалюк О. М. Взаємозв'язок ієрархічної структури технологій управління з рівнями технологічної зрілості підприємства – Харків, 2011. – № 21(118) – С. 61-63.
3. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів, 2005. – 226 с.
4. Кузнецова І.О. Визначення сутності дефініції «технологія управління Вісн. – 2009. – № 1. – С. 55–61.
5. Павленко І. Економіка та організація інноваційної діяльності, 2004. – 204 с.

Яковенко С.В.

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці,
ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

Інноваційний ринок та нові вимоги до компетенцій працівників

Ключовою проблемою розвитку вітчизняної економіки є її переорієнтація в бік інноваційного розвитку. Для цього, країна повинна позбутись іміджу постачальника сировини та дешевої робочої сили і сформувати компетентного працівника інноваційного типу

Інновації є пріоритетом державної політики, їм притаманні дві риси – це всеохоплюючий характер, що включає державне і приватне інвестування, сфери державної політика, податки, політику, освіту, інтелектуальну власність тощо, починаючи від місцевого рівня, закінчуючи міжнародним, та складну зміст, якому важко дати однозначне визначення.

Відповідно до Регламенту «Про створення Європейського інституту інновацій та технологій», інновації – це процес, у тому числі його результат, за посередництвом якого нові ідеї відповідають суспільним або економічним інтересам та породжують нові продукти, послуги або моделі підприємств чи організацій, які введені успішно на існуючий ринок, або здатні створювати нові ринки [6].

Для країни, яка лише входить у ринок, надто важливо здійснювати раціональну інноваційну політику [1]. Адже, саме ступінь та динаміка розвитку інноваційних процесів є визначальним показником економічного стану, здатності до дійсних ринкових перетворень за рахунок створення, впровадження, поширення та практичного використання нової техніки, новітніх технологічних процесів, нової

продукції та сировини, сучасних методів організації виробництва та його матеріально-технічного забезпечення.

Ефективне здійснення інновацій створює визначальні стратегічні переваги в найбільш конкурентних галузях. Провідні підприємства досягають конкурентних переваг на ринку лише завдяки інноваціям, шляхом використання новітніх технологій, методів роботи та компетентних працівників. Але після досягнення піку постає питання про утримання одержаних результатів, що можливо лише за умови постійних вдосконалень, тобто безперервних інновацій. Отже, на сучасному етапі світового економічного розвитку головною ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність, а саме здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі впровадження нововведень. Інноваційність також означає використання наявного науково-технічного інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя.

Інноваційність спирається на процес удосконалення, прогресу, відкриття нового, тобто на ефективне засвоєння та впровадження нововведень, спрямованих як на оновлення технологій, техніки, організації виробництва та розроблення нової продукції, так і на проведення соціальних інновацій, спрямованих на ефективну зміну поведінки персоналу з метою отримання запланованих результатів. Саме поєднання всіх складових дозволяє системі не тільки вижити в умовах загострення конкуренції, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності.

Аналізуючи ситуацію в Україні, слід зазначити, що одним з найбільших її багатств є інтелект української нації. В реаліях сьогодення у багатьох країнах спостерігається важлива тенденція щодо зміцнення взаємозв'язку науки та наукоємного бізнесу і вищої освіти.

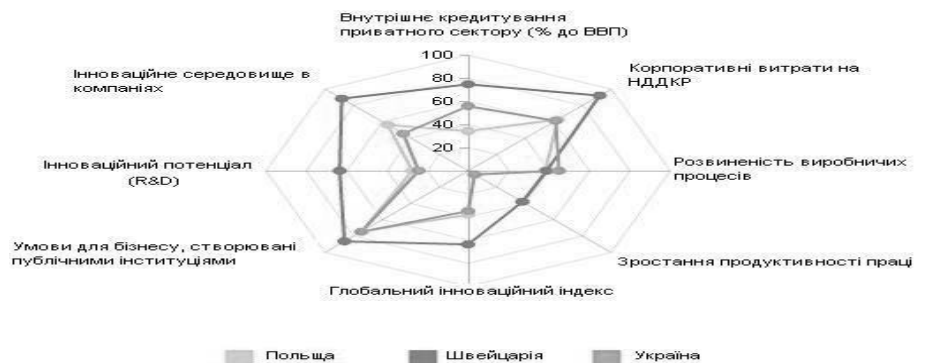
Але, що стосується України, то статистика свідчить про зворотне. Втрата нашою державою позицій у Глобальному інноваційному рейтингу (Global Innovation Index 2013р.) привертає увагу до проблем науки та ставить під сумнів її роль в економічному відродженні країни.

За даними GII інноваційний потенціал нашої країни оцінили у 35,78 за 100-бальною шкалою. За цим показником ми поступаємось навіть таким країнам як Вірменія та Молдова. Слід зазначити, що у минулому році Україна посідала 63-тє місце із 142-х країн, а нинішній рік відкинув нас на 71-у сходинку у рейтингу [5].

Задля справедливості, варто зазначити, що GII складається з цілого ряду складових і серед них є й такі, що поліпшилися. За деякими показниками Україна рівняється з країнами ЄС (рис. 1).

За даними EIS (European Innovation Scoreboard) Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності – четвертій – групі «країн, що наздоганяють» (рис. 2). Якщо порівнювати з іншими країнами ЄС, то від «країн-лідерів» Україна відстає приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» у 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» у 1,6 рази (Норвегія – 0,35). З точки зору інноваційного розвитку, Україна знаходиться нарівні Хорватії та Болгарії.

Проаналізувавши європейський досвід можна зробити наступні висновки, що передумовою для інноваційного стрибка більшості країн-лідерів сучасної економіки є доволі прості рішення з доволі малими фінансовими затратами. Ключовим елементом успіху цих



<http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/analysis/spiderchart.cfm>

chart by amChar

Рис. 1. Позичонування України за окремими показниками інноваційності у порівнянні зі Швейцарією та Польщею, 2011 р.[5]

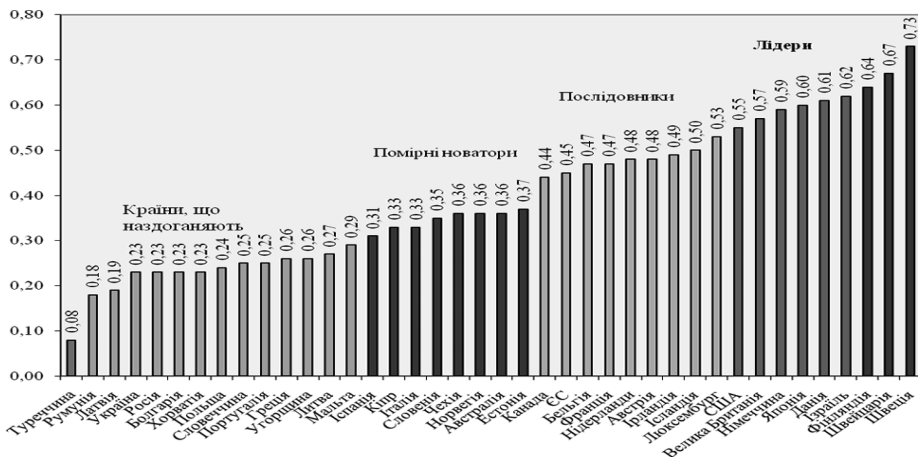


Рис. 2. Загальний інноваційний індекс для України та країн ЄС

країн є систематичність і безперервність кроків, спрямованих на розвиток та стимулювання інновацій.

Наприклад політика підтримки інновацій у *Франції* побудована на поєднанні прямих і непрямих методів підтримки інновацій. Пряма фінансова підтримка надається у вигляді безвідсоткової позики терміном до 5-6 років і повертається тільки у разі успішного виконання проекту, а це, за даними фахівців «ANVAR», у середньому від 40% до 50% кредитів. Як метод непрямой підтримки застосовується прирісна податкова знижка у розмірі 50%, яка визначається з огляду на досягнуте компанією збільшення витрат на НДВКР, порівняно з рівнем базового року або середнього за певний період. Також діють «податкові канікули» що поширюються на новостворені МСП, зі зниженням на перші п'ять років їх діяльності на 50% від суми сплачуваного ними прибуткового податку. Новостворені компанії у наукомісткому секторі виробництва, витрати на наукові дослідження та розробки яких перевищують 15% від обороту, звільняються від податків на 8 років та ще ряд заходів, що суттєво зміцнює позиції МСП на інноваційному ринку.

Німеччина поділяє податкові пільги на три головних різновиди: спеціальні норми амортизаційних відрахувань, створення резервів неоподаткованого прибутку та інвестиційні надбавки, які виплачуються податковими відомствами. Окрім цього існує спеціальна

програма «EXIST» Міністерства економіки і технологій, що складається з трьох частин:

- «Культура підприємництва»;
- «Гранти на стартапи»;
- «Трансфер досліджень».

Допомога малому і середньому бізнесу в Німеччині здійснюється за різними програмами та напрямками. Зокрема, з бюджетних коштів Міністерства науки і технологій фірмам надаються позики на нові технології. Вони спрямовані на закупівлю новітнього обладнання (до 60% їх обсягу) або покриття додаткових витрат на персонал (до 20% усіх витрат за цією статтею).

Норвегія застосовує податкові субсидії: держава фінансує 20 % витрат на НДДКР. Щорічно 600 аплікантив подають заявки на отримання субсидій [3].

Велика Британія використовує широке коло інструментів стимулювання інноваційних компаній та інвесторів, а також компенсує 125-150 % НДДКР інвестицій, що виплачуються наступного року. Також Британський уряд передбачає 100 % податкову знижку для малого й середнього бізнесу на суму витрат на високі технології [3].

Будь-які інноваційні процеси звісно ж не обходяться без участі людини, то яким має бути сучасний працівник? Інноваційний простір диктує свої вимоги до компетенцій. Нині ряд українських ВНЗ готують спеціалістів з інновацій, але для того щоб набути потрібних компетенцій їх варто пристосовувати до реалій сьогодення. На жаль ситуація з базами практики у вишах залишає бажати кращого, фінансування цих заходів подекуди відсутнє взагалі. Професорсько-викладацький склад влаштовують студентів на практику за особистими зв'язками, що не є кращим варіантом для майбутнього працівника інноваційної сфери.

Людина з інноваційною трудовою поведінкою, гідними моральними якостями, широким світоглядом, високою культурою мислення та розвиненими компетенціями – формує портрет сучасного інноваційного працівника, який повинен суміщати в собі такі риси як:

- Новаторський характер праці;
- Талант до створення унікальних речей;
- Потяг до навчання впродовж життя;
- Висока працездатність та відданість своїй справі;
- Здібності до впровадження нової науково-технічної розробки;
- Переважне значення морального стимулювання;
- Творчий доробок, який важко піддається диференціації [1].

Список використаних джерел

1. Чижов С.В. Інноваційний фактор у підвищенні конкурентоспроможності промисловості України [Електронний ресурс] / С.В. Чижов // Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – Режим доступу: iee.org.ua/files/alushta/89-4ijov-innov_factor.pdf

2. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: Монографія / Петрова І.Л., Шпильова Т.І., Сисоліна Н.П.]. За ред. проф. Петрової І.Л. - К.: Дорадо, 2010. – 318 с.

3. Семиноженко В.В. Чи можливий в Україні інноваційний стрибок ?/ Дзеркало тижня. Україна, №17, від 17 травня 2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/science/chi-mozhliviy-v-ukrayini-innovaciy-niy-stribok-.html>

4. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів Остаточний варіант (проект від 19.10.2011). – К.: Фенікс, 2011.

5. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/analysis/spiderchart.cfm>

6. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/index_uk.htm

СЕКЦІЯ 7

Інновації в управлінні та педагогіці освіти

Бартош Д.Є.

студент магістратури спеціальності

«Педагогіка вищої школи»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.пед.н., доцент Красильник Ю.С.

Метод навчальних проєктів як інструмент активізації навчання учнів

Автор розкриває теоретичні основи застосування методу проєктів у навчальному процесі як способу активізації навчання учнів 9-11 ЗОШ під час вивчення навчальної дисципліни «Інформатики». Запропоновано авторський підхід щодо реалізації даного методу. Висвітлено результати дослідно-експериментальної роботи

Наукові засади і практичні результати використання ІКТ у навчальному процесі висвітлено в працях Г.А. Атанова, В.П. Беспалька, А.Ф. Верляня, Ю.О. Дорошенка, М.І. Жалдака, В.В. Лапінського, В.М. Мадзігона, В.М. Монахова, Н.В. Морзе, Є.С. Полат, Ю.С. Рамського, В.Д. Руденка, В.Г. Розумовського та ін. [3]

Метою статті є дослідження питання щодо метод навчальних проєктів як інструмент активізації навчання учнів

Метою педагогічного експерименту була перевірка гіпотези про те, що профільне навчання інформатики учнів старших класів буде більш ефективним за умови впровадження в навчально-виховний процес методу проєктів. Підвищення ефективності навчання полягатиме у підвищенні рівня якості знань, забезпечить розвиток умінь планувати діяльність, забезпечуватиме формування функціональності набутих учнями знань, готовність до свідомого обрання ними місця в суспільстві. Педагогічний експеримент використовувався нами

також як засіб удосконалення запропонованої моделі та підтвердження теоретичних і методичних концепцій з проблеми дослідження.

З метою забезпечення достовірності результатів дослідно-експериментальна складова даного дослідження виконувалась протягом 2012–2013 років у ЗНЗ: Пустовійтівська загальноосвітня школа I-III ступенів імені Петра Калнишевського Роменської районної ради Сумської області, Перехрестівська загальноосвітня школа I-III ступенів Роменської районної ради Сумської області, Дібровський навчально-виховний комплекс: загальноосвітня школа I-III ступенів – дошкільний навчальний заклад Роменської районної ради Сумської області

Перший етап педагогічного експерименту – констатувальний – передбачав вивчення актуальності застосування особистісно-орієнтованої проектної діяльності старшокласника та проблем, які виникають при цьому. Під час проведення констатувального експерименту застосовувались такі методи дослідження: анкетування та цілеспрямоване спостереження за діяльністю вчителів інформатики, аналіз шкільної документації з метою вивчення і узагальнення існуючого досвіду; бесіди, інтерв'ю, тестування і контрольні зрізи рівня навчальних досягнень, педагогічні спостереження за діяльністю учнів на уроках і під час позаурочних занять для визначення рівня навчальних досягнень учнів, розвиненості у них здатності до самостійної діяльності.

Метою другого, пошукового етапу було уточнення гіпотези, сформованої в результаті аналізу даних, отриманих на констатувальному етапі педагогічного експерименту.

Третій етап експерименту – формувальний, передбачав підтвердження або відхилення гіпотези про підвищення рівня знань, умінь та навичок учнів внаслідок застосування методу проектів.

Вибір експериментальних і контрольних груп відбувався випадковим чином, а при проведенні експерименту виконувалися всі вимоги щодо застосування статистичних методів опрацювання результатів педагогічних досліджень: всі вибірки були однорідними та незалежними, а уроки в контрольних і експериментальних групах окремих шкіл проводились одним вчителем.

Уроки в експериментальних групах проводились з використанням методики, розробленої під час пошукового етапу даного дослідження, а в контрольних – за традиційною. Загальна кількість старшокласників, що навчалися за експериментальною методикою – 87, а контроль здійснювався при навчанні 36 старшокласників. Уроки проводились у школах Пустовійтівська загальноосвітня школа I-III ступенів імені Петра Калнишевського, Перехрестівська загальноосвітня школа I-III ступенів. у кабінетах і лабораторіях, оснащених сучасною комп'ютерною технікою.

Позитивна динаміка зростання успішності учнів засвітила ефективність застосування авторської моделі профільної навчання методом проектів що моделі профільного навчання інформатики забезпечує: підвищення рівня навчальних досягнень; сприяє соціальній адаптацію випускників шкіл, обранню ними профілю навчання і професійної діяльності, які найбільш адаптовані їхнім здібностям.

Фактор вивчення інформатики, що позитивно впливають на результати навчально-виховного процесу, можна виділити: підвищення рівня навчальної мотивації; сприяння системності засвоєння знань внаслідок активізації міжпредметних зв'язків; чинники, що спонукають учнів до активного спілкування, формування комунікативної компетенції, у тому числі заснованої на використанні інформаційно-комунікаційних технологій.

Нами встановлено при розробці і визначенні учням проектного завдання, необхідно враховувати індивідуальні можливості й особливості мікрогрупи (бригади). При формування груп (бригад) учнів, яким видається проектне завдання, необхідно враховувати психологічну сумісність суб'єктів навчання. Оскільки проект видається, в залежності від складності, двом або трьом учням, то при цьому треба обов'язково визначити, хто є потенційним лідером, а хто підлеглим у цій парі чи трійці, і відкоригувати проектне завдання таким чином, щоб воно було цікавим лідеру, але й не виходило за коло індивідуальних інтересів інших членів групи. Є діти, які не можуть (іноді – ситуативно), внаслідок свого характеру та емоційного стану, працювати у групі. Таким дітям необхідно виділяти окремі завдання, залучаючи їх до роботи в колективі на етапі

обговорення інших проектів, подібних за завданням або способом здійснення.

Список використаних джерел

1. Бабій К.Н. Нетрадиційний урок за проектною технологією / Бахтарова А.М., Литвиненко І.Б. // Управління школою. – 2007. – №1. – С. 22.
2. Башинська Т. Проектувальна діяльність – основа взаємодії вчителя та учня / Башинська Т.//Дайджест педагогічних ідей та технологій Школа–парк. – 2003. – №3. – С. 49.
3. Васильченко С.В. Повторення й узагальнення навчального матеріалу в проектній діяльності учні Васильченко С.В.// Комп'ютер у школі та сім'ї. – 2006. – №1. – С. 28.
4. Ветрова І.Г. Використання комп'ютерів у навчанні молодших школярів і його вплив на формування їхньої психіки/ Ветрова І.Г., Вербенко В.А.// Комп'ютер у школі та сім'ї. – 2001. – №2. – С. 22.
5. Дементієвська Н.П. Телекомунікаційні проекти: стан та перспективи/ Дементієвська Н.П., Морз Н.В.// Комп'ютер у сім'ї та школі. – 1999. – №4. – С.20-24.
6. Жичкина А.Е. О возможностях психологических исследований в сети Интернет/ Жичкина А.Е/ Психологический журнал. – 2000. – №2. – т.21. – С. 75-78.
7. Єгорова М.Є. Застосування педагогічних технологій у процесі навчання інформатики// Комп'ютер у школі та сім'ї. – 2002. – №2.

Гук М.Ю.

студент магістратури спеціальності

«Управління навчальним закладом»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: д.е.н., професор Алькема В.Г.

Інноваційні методи розвитку педагогічних працівників

Проведено дослідження сутності поняття «інновації» та «педагогічна інновація», розглянуто такі інноваційні методи як: тренінг, мозкова атака, дидактична гра

Серед учених, які вели дослідження у даному напрямку, слід відзначити праці І.Д. Беха, Л.І. Даниленка, І.М. Дичківської, М.В. Кларіна, О.М. Пехоти, О.В. Попової, Л.С. Подимової, А.І. Прігожина, В.А. Сластьоніна, А.В. Хуторського. Дослідники проблем педагогічної інноватики (О. Арламов, М. Бургін, В. Журавльов, А. Ніколс, Н. Юсуфбекова та ін.) намагаються співвіднести поняття нового у педагогіці з такими характеристиками, як корисне, прогресивне, позитивне, сучасне, передове.

Зокрема, В. Загвязинський вважає, що нове у педагогіці – це не лише ідеї, підходи, методи, технології, які у таких поєднаннях ще не висувались або ще не використовувались, а й той комплекс елементів чи окремі елементи педагогічного процесу, які мають у собі прогресивне начало, що надає змогу під час зміни умов і ситуацій ефективно вирішувати завдання виховання та освіти [4].

Мета статті полягає у дослідженні сутності інноваційних методів розвитку педагогічних працівників через інтерактивні технології.

Одним із шляхів модернізації освітньої системи України постає запровадження в навчальний процес навчального закладу (НЗ)

інноваційних педагогічних технологій і методів. Інновації (італ. *innovazione* – новизна, нововведення) – нові форми організації діяльності і управління, нові види технологій, які охоплюють різні сфери життєдіяльності людства [1].

Педагогічну інновацію розглядають як особливу форму педагогічної діяльності і мислення, яка спрямована на організацію нововведень в освітньому просторі, або як процес створення, запровадження і поширення нового в освіті. Інноваційний процес в освіті – це сукупність послідовних, цілеспрямованих дій, спрямованих на її оновлення, модифікацію мети, змісту, організації, форм і методів навчання та виховання, адаптації навчального процесу до нових суспільно-історичних умов [1].

Таблиця

Функції гри та її характеристика

Функція	Характеристика
Пізнавальна	Пізнання людиною оточуючого світу і своїх можливостей засобами гри
Соціалізуюча	Формування необхідних властивостей і якостей особистості у процесі гри
Тренувальна	Тренування вмінь і навичок (комунікативних, професійних, пізнавальних та ін.)
Комунікативна	Гра – важливий засіб спілкування і взаємодії індивідів
Розважальна	Розвиток емоцій, почуттів, відновлення життєвих сил людини
Статусно-рольова	Гра – важливий засіб досягнення певного соціального статусу і виконання відповідної йому соціальної ролі
Контролююча	Перевірка рівня розвитку особистісних рис особистості, набутих знань, вмінь і навичок

Джерело: [3]

Одним із найяскравіших інноваційних методів розвитку педагогічних працівників є використання в своїй роботі дидактичних ігор. Поняття «гра» в педагогіці та соціальній психології має декілька значень. По-перше, під грою розуміють не примусову, а вільну діяльність, яка є особливою формою самовираження особистості людини, спрямованої на задоволення потреби у розвагах, зменшенні

напруги, а також на розвиток певних знань, вмінь і навичок. По-друге, гра, на думку американського соціолога Дж. Міда, – це соціальна діяльність, у процесі якої дитина чи доросла людина, копіюючи інших, сприймає їх цінності, установки і вчиться виконувати соціальні професійні ролі. Ю.П. Сурмін та Н.В. Туленков виокремлюють сукупність функцій гри і показують призначення ігрової діяльності у сучасному суспільстві наведені в таблиці.

У навчальному закладі як засіб активізації процесу навчання доцільно використовувати дидактичну гру – цілеспрямовану організацію навчально-ігрової взаємодії педагога і учня. Сутність дидактичної гри полягає у взаємозв'язку імітаційного моделювання і рольової поведінки учасників гри в процесі вирішення ними типових і творчих, професійних і навчальних задач достатньо високого рівня проблемності. Гра розкриває особистісний потенціал учня, адже кожен учасник може продемонструвати і проаналізувати свої власні можливості, співставляючи їх з діями інших учасників ігрової діяльності. Трансформація особистісних рис учнів відбувається на всіх рівнях підготовки і проведення гри, адже їм необхідно «вжитися» у роль яку вони будуть виконувати.

Слід зазначити, що з практичного досвіду Центру позашкільної роботи як закладу спрямованого на інноваційний розвиток і постійне вдосконалення, інтерактивні технології є одними з ефективних методів його роботи. Суть парадигми такого навчання полягає в тому, що навчальний процес здійснюється шляхом активної діяльності й взаємодії педагогів. Це співнавчання, взаємонавчання, де всі свідомі того, що і для чого вони роблять, прогнозують свою діяльність та її результати, рефлексують щодо того, що вони знають, вміють і використовують у своїй практичній роботі. А головне, педагоги набувають навичок розв'язання актуальних проблем позашкільної освіти.

Педагогічна інноватика полягає у постійному пошуку і впровадженні нових максимально ефективних технологій навчання і виховання, результатом яких має бути формування високо адаптованої до змінних умов, активної діяльності, творчої особистості, яка вміє аналізувати. Орієнтація на нове, пошук і впровадження нового не

є самоціллю педагогічної інноватики, вона спрямована на забезпечення адекватності навчально-виховного процесу і його результатів вимогам суспільства. А в динамічно змінному суспільстві це спонукатиме до постійного оновлення змісту і форм навчання та виховання, максимально уважного ставлення до всього нового.

Інноваційна діяльність в освітній сфері є принципово важливою відповіддю на виклики сучасності, що детерміновані переходом суспільства до інноваційного типу розвитку і зумовлюють гнучкість системи освіти, її відкритість до нового, реалізацію конкурентоспроможних освітніх проектів. Впровадження інновацій є запорукою конкурентоспроможності освіти, її здатності формувати інноваційну людину.

Список використаних джерел

1. Буркова Л. Ключ до управління : Класифікація педагогічних інновацій як елемент механізму керування інноваційним процесом в освіті / Л. Буркова // Директор школи, ліцею, гімназії. – 2000. – №1. – С. 31–37.
2. Ващенко Л.М. Управління інноваційними процесами в загальній середній освіті регіону : монографія. – К. : Видавниче об'єднання «Тираж», 2005. – 380 с.
3. Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології : навч. посіб. / І.М. Дичківська. – К. : Академ.видав, 2004. – 352 с.
4. Загвязинський В.І. Педагогічна творчість вчителя / В.І. Загвязинський. – М., 1987. – 159 с.
5. Кларін М. Інновації в навчанні / М. Кларін // Завуч. – 2000. – №23. – С. 8.
6. Мазоха Д.С. Педагогіка: навчальний посібник / Д.С. Мазоха, Н.І. Опанасенко. – К. : 2005, Центр навчальної літератури. – 231 с.
7. Попова О.В. Становлення і розвиток інноваційних педагогічних ідей в Україні в ХХ столітті / О.В. Попова – Харків : ОВС, 2001. – 256 с.
8. Ніколаєнко С.М. Теоретико-методологічні основи управління інноваційним розвитком системи освіти України [монографія]. – К, 2008. – 503 с.
9. Рубан С. Методика проведення тренінгових занять / С. Рубан // Директор школи. – 2007. – №40 (472). – С. 13.

Дикун В.Г.

студент магістратури спеціальності «Педагогіка вищої школи»,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Науковий керівник: к.пед.н., доцент Красильник Ю.С.

Визначення критеріїв та показників оцінювання розвиненості управлінської культури у магістрів в системі післядипломної освіти

Розкрито особливості визначення критеріїв оцінювання розвиненості управлінської культури у магістрів військового управління в системі післядипломної освіти

Підвищення ефективності системи освіти неможливе без дослідження низки психолого-педагогічних питань, серед яких важливе місце посідає розвиток управлінської культури майбутніх магістрів в системі післядипломної освіти. Проведений автором статті аналіз свідчить, що цілий ряд дослідників пропонує оцінювання розвиненості управлінської культури у майбутніх магістрів здійснювати шляхом визначення якісних і кількісних критеріїв, виходячи з того, що критерії, будучи складними за змістом і структурою, являють собою синтез певних показників сформованості професійно важливих якостей, знань, навичок, умінь і здатностей, які його стосуються.

Критерій – мірило для визначення, оцінки предмета чи явища; ознака, взята за основу класифікацій; підстава для оцінки чогось [1, с. 231].

З цього приводу, зважаючи на специфіку підготовки магістрів військового управління в системі післядипломної освіти у Національному університеті оборони України імені Івана Черняхівського вважається цікавою думка Т.М. Мацевка [3], який виділяє наступні

критерії управлінської компетентності майбутніх магістрів: рівень сформованості управлінської компетентності, який визначається спрямованістю до управлінської діяльності, прагненням до подолання перешкод і досягання високих показників у цій діяльності, бажанням самовдосконалюватися, реалізовувати свій інтелектуальний, духовний, професійний і особистісний потенціали в управлінській діяльності. Показниками цього критерію є адаптаційна здатність та рівень сформованості саморегуляції; інтелектуальна готовність до вирішення завдань управлінської діяльності, основними показниками якої є загальний рівень професійного та соціального інтелекту, прогностичність, невербальна та вербальна чутливість, а також цілісність аналізу ситуацій управлінської взаємодії. Вона виявляється в розв'язуванні нетипових управлінських (проблемних) ситуацій, у здатності відчувати проблемність у процесі розв'язування професійних завдань і в самостійності постановки проблеми; інтеракційність, що виявляється в адекватному сприйнятті умов управлінської діяльності, об'єктів управління, налагоджуванні ефективного простору обміну інформацією, легкості переключення з одних комунікативних контактів до інших, здатності до застосування різноманітних форм соціального контакту. Показниками цього критерію є рівні соціальної гнучкості, емоційної чутливості й активності у ситуаціях міжсуб'єктної комунікативної взаємодії; суб'єктна активність особистості слухача, яка виявляється у відповідальності, розумінні себе як активного діяча військово-професійної діяльності, адекватному розумінні власного місця і ролі в управлінській діяльності. Вона виявляється в таких показниках: тип локусу контролю особистості, адекватність самооцінки.

З позицій суб'єктно-діяльнісного підходу до критеріїв оцінювання управлінської культури магістрів військового управління в системі післядипломної освіти віднести: ціннісно-мотиваційний, когнітивний, емоційно-вольовий, менеджерський, праксиологічний, контрольний-оцінювальний та суб'єктний. Ціннісно-мотиваційний критерій є важливим, а іноді й вирішальним у здобутті освіти майбутніми магістрами військового управління, оскільки дає можливість визначити зміст їх умотивованості та з'ясувати ціннісне її

підгрунтя, охарактеризувати ставлення майбутнього магістра до управлінської діяльності та кар'єрних перспектив.

Показниками ціннісно-мотиваційного критерію є: ідеали та цінності управлінської діяльності; інтерес до вирішення практичних управлінських проблем, ситуацій і завдань; мотиви та мотивація до управлінської діяльності; бажання вирішувати не популярні але життєво необхідні управлінські проблеми; наявність спонукальних професійно важливих управлінських якостей і потреб (бажання досягти успіху в управлінській діяльності). Когнітивний критерій складає теоретичну основу здійснення управлінської діяльності. У зв'язку з цим майбутні магістри військового управління повинні мати як загальні теоретичні, так і практичні знання управлінського спрямування, а також специфічні знання, які стосуються особливостей і технологій управління.

Важливе місце серед критеріїв оцінювання управлінської культури належить менеджерському критерію. Це пов'язано з тим, що управлінська діяльність має метауправлінський характер який виявляється в здатності відтворити весь спектр управлінського циклу в управлінській ланці, забезпечити цілевідповідну розстановку підлеглих на тих посадах, де вони можуть самоактуалізуватися як суб'єкти управління, створити сукупність організаційно-управлінських умов для ефективного функціонування організації.

Показниками менеджерського критерію на думку автора можуть виступати:

готовність до самостійного планування та організації своєї управлінської діяльності; незалежність, гнучкість і оперативність у прийнятті та ухваленні управлінських рішень; здатність орієнтуватися у нестандартних ситуаціях управлінської діяльності; професіоналізм і компетентність у вирішенні управлінських завдань; здатність працювати з підлеглими (спілкуватися, взаємодіяти, переконувати, впливати на них) у типових і нетипових ситуаціях управлінської діяльності; організаторська здатність; комунікативність під час вирішення проблем управлінської діяльності; здатність ефективно делегувати свої повноваження підлеглим; здатність організовувати себе і підлеглих на досягнення поставлених завдань; здатність ко-

ординовати дії підлеглих під час виконання поставлених завдань; готовність брати на себе відповідальність під час вирішення управлінських проблем у повсякденній діяльності.

Праксиологічний критерій. Зміст цього критерію складають управлінські навички, вміння та здатності, за допомогою яких здійснюється вирішення різноманітних управлінських завдань, професійне розв'язання проблемних управлінських ситуацій.

Показниками праксиологічного критерію є: здатність аналізувати та визначати ієрархію мети та завдань своєї управлінської діяльності; здатність проектувати та вибирати оптимальний алгоритм розв'язання проблем управлінської діяльності; здатність чітко та лаконічно ставити завдання підлеглим; здатність розв'язувати управлінські завдання та проблеми під час управлінської діяльності; здатність творчо переробляти й застосовувати наявну інформацію у процесі вирішення управлінських завдань; здатність якісно мотивувати підлеглих на виконання поставлених завдань під час управлінської діяльності; здатність формувати і розвивати у підлеглих культуру управлінської діяльності; уміння цілісно аналізувати і синтезувати ситуації управлінської взаємодії для створення атмосфери відвертості та взаємної довіри у колективі, нетерпимості до недоліків, байдужості та пасивності під час повсякденної управлінської діяльності; здатність до практичного вирішування конкретних управлінських завдань, проблемних ситуацій і т. ін. Контрольно-оцінювальний критерій. Складовою частиною контрольно-оцінювального критерію управлінської культури є здатність до самоаналізу, самооцінювання та саморефлексії.

Показниками контрольно-оцінювального критерію є: здатність до оцінювання своїх вчинків і можливостей, вчинків підлеглих; здатність правильно орієнтуватися у певній ситуації; здатність критично мислити під час прийняття управлінських рішень; здатність до проведення аналізу формулювання вірних висновків та вироблення необхідних управлінських рішень; здатність аналізувати, прогнозувати, оцінювати й приймати управлінські рішення в екстремальних ситуаціях; здатність адекватно оцінювати свою діяльність та діяльність підлеглих.

Своєрідною квінтесенцією попередніх критеріїв та їх інтегральним виявом є суб'єктний критерій управлінської культури. Суб'єктний критерій відображає рівень автономності управлінської діяльності.

Показниками суб'єктного критерію є: здатність до саморефлексії як суб'єкта управління; адекватна самооцінка як суб'єкта управління; самоусвідомлення та самосприйняття себе як суб'єкта управління; самоактуалізація, самореалізація, самовираження як суб'єкта управління;

суб'єктність в управлінській діяльності (над управлінцями); адекватне ставлення до управлінської діяльності; креативність управлінської культури;

адекватне усвідомлення та сприйняття управлінської культури у сфері військового управління.

Таким чином, усі вищеперераховані критерії та показники є важливими при оцінюванні розвиненості управлінської культури у майбутніх магістрів військового управління. Слід також відзначити, що вони тісно пов'язані між собою та є інтегральними показниками компетентності та професійної підготовленості майбутніх магістрів військового управління, головним інтегральним показником якої є розвиненість управлінської культури.

Список використаних джерел

1. Бойко О.В. Формування готовності до управлінської діяльності у майбутніх магістрів військово-соціального управління : дис ... канд. пед. наук : 13.00.04 / Національна академія оборони України / О.В. Бойко. – К., 2005. – 217 с.
2. Курило В.С. Моделювання системи критеріїв оцінки розвитку освіти в регіоні : [стаття] / В.С. Курило // Педагогіка і психологія. – 1999. – № 2. – С. 35–39.
3. Мацевко Т.М. Психологічні особливості розвитку управлінської компетентності майбутніх магістрів військового профілю : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.09 / Національна академія оборони України / Мацевко Тарас Михайлович. – К., 2007. – 220 с.

Дикун І.В.

студентка магістратури спеціальності
«Управління навчальним закладом»,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Науковий керівник: к.пед.н., доцент Красильник Ю.С.

Структура готовності майбутніх учителів початкової школи до управління учнівським колективом

Розкрито структуру готовності майбутніх учителів початкової школи до управління учнівським колективом

Як свідчить аналіз різного роду досліджень, результат професійної підготовки в більшості з них співвідноситься із категорією «готовність». Поясненням цього є положення про те, що ефективність будь-якої діяльності визначається психологічною та практичною готовністю до неї [1; 2].

А тому, перш ніж розглянути структуру готовності майбутніх учителів початкової школи до управління учнівським колективом, доречно розкрити сутність «готовності майбутніх учителів початкової школи до керівництва учнівським колективом». Конкретизація цього поняття дасть змогу виділити основні риси фахівця, деталізувати знання і вміння, необхідні для здійснення даного виду діяльності.

Загалом, поняття готовності трактується як стан чи властивість людини, яка може і бажає будь-що виконати, готова для чого-небудь; стан, за якого все зроблено. Ряд авторів розглядає готовність як певний психічний стан [1].

Найпоширеніший підхід з точки зору психологічної готовності пов'язаний з феноменом настанови. Настанова – це готовність до

активної діяльності у певному напрямі, яка виникає на основі взаємодії потреби і середовища, вплив якого людина зазнає у даний момент. На думку М.Д. Узнадзе, найвищий рівень розвитку настанови, коли визначається готовність індивіда включитися в певну діяльність, його активність тісно пов'язана з розвитком когнітивних та поведінкових процесів. Важливим є те, що в усіх випадках настанова сприймається як певний стан готовності до діяльності, який розглядається у зв'язку з активністю індивіда в даній діяльності.

Разом з тим, готовність майбутніх вчителів початкової школи до управління учнівським колективом, у зазначених дослідженнях, трактується по-різному: як стійка риса особистості, що є певною цілісністю; як достатньо хороший розвиток певних якостей (фізичних, психічних, інтелектуальних і т. ін.), які є необхідними для її виконання; як цілісне особистісне утворення; як рівень оволодіння переліком загально педагогічних умінь; як цілеспрямований комплекс якостей, знань, практичних навичок і вмінь, відносин і станів; як цілісна внутрішня властивість (інтегративна здатність) особистості; як інтегративне утворення особистості тощо..

Поняття готовності майбутніх учителів початкової школи до керівництва учнівським колективом, у прямій постановці питання, не розглядається в жодному із вивчених нами джерел, а тому ми можемо лише констатувати, що в більшості досліджень готовність до керівництва учнівським колективом розглядається як якісна характеристика, здатність чи цілісне утворення особистості, причому, розглядається в розвитку як внутрішній процес.

Узагальнюючи різні точки зору щодо визначення даної якості та її прояву під готовністю до управління учнівським колективом пропонується розуміти якісну характеристику вчителя початкової школи, що виявляється у його вмінні на основі здобутих знань управляти учнівським колективом, а також прагнення, досконало оволодіти цим видом діяльності як основною ознакою рівня професійної кваліфікації.

Конкретний зміст поняття «готовність» та його структурних компонентів визначається тим видом діяльності, яким необхідно

оволодіти в процесі підготовки. Саме оволодіння готовністю до управління учнівським колективом і є, в нашому випадку, метою підготовки майбутніх учителів початкової школи.

Готовність до управління учнівським колективом ми розуміємо і як ознаку професійної кваліфікації, а її склад – як підсистеми кваліфікації. Під рівнем професійної кваліфікації розуміється рівень розвитку професійних здібностей, що дають змогу виконувати трудові функції визначеного ступеня складності в конкретному виді діяльності.

Саме тому, склад готовності майбутніх учителів початкової школи до управління учнівським колективом молодших школярів можна подати у вигляді двох основних підсистем кваліфікації:

- професійно-особистісної готовності (рівня підготовки);
- спеціальної готовності (рівня підготовки).

Перша підсистема відображає «рівень внутрішньої готовності майбутніх учителів початкової школи здійснювати управління учнівським колективом молодших школярів, друга – рівень зовнішньої процесуально-діяльнісної форми».

Готовність до управління учнівським колективом – це цілісне утворення, яке виявляється у наявності у майбутніх вчителів початкової школи певних властивостей, якостей особистості, знань, умінь, навичок що забезпечують успішну реалізацію мети та завдань управління учнівським колективом. Разом з тим, «готовність» це складний структурний компонент, що характеризується усвідомленням значущості та інтересів майбутніми вчителями початкової школи здійснення управління учнівським колективом, сформованістю в них спеціальних знань та вмінь і проявляється у їх самостійній професійно-педагогічній діяльності.

Готовність майбутніх вчителів початкової школи до управління учнівським колективом дозволяє зробити наступні висновки:

1. Конкретний зміст поняття «готовність» та його структурних компонентів визначається тим видом діяльності, яким необхідно оволодіти в процесі підготовки.

2. Під готовністю до управління учнівським колективом розглядається якісна характеристику вчителя початкової школи, що ви-

являється у його вмінні на основі здобутих знань управляти учнівським колективом і прагнення досконало оволодіти цим видом діяльності як основною ознакою рівня його професійної кваліфікації.

3. Основними структурними компонентами готовності майбутніх вчителів початкової школи до управління учнівським колективом є: мотиваційний, теоретичний та практичний.

4. Визначення змісту структурних компонентів готовності, дозволить в подальшому з'ясувати рівень готовності майбутніх учителів початкової школи до управління учнівським колективом за окремими структурними компонентами готовності.

Список використаних джерел

1. Ліненко А.Ф. Педагогічна діяльність і готовність до неї. – Одеса. ОКФА, 1995. – 80 с.

2. Мороз О.Г., Омелянко В.Л. Перші кроки до майстерності. – К.: Знання, 1992. – 112 с.

3. Овчинникова М.В. Підготовка майбутніх учителів початкових класів до варіативної організації навчально-пізнавальної діяльності учнів на уроках математики: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Луганський державний педагогічний університет імені Тараса Шевченка. – Луганськ, 2003. – 22 с.

4. Парфьонов М.П. Підготовка майбутніх учителів початкових класів до педагогічного керівництва самостійною роботою учнів: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Центральний інститут післядипломної педагогічної освіти АПН України. – К., 2006. – 23 с.

5. Паршук С.М. Підготовка майбутніх учителів початкової школи до національного виховання учнів: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Південноукраїнський державний педагогічний університет) імені К.Д. Ушинського. – Одеса, 2006. – 25 с.

6. Пахальчук Н.О. Підготовка майбутніх учителів початкових класів до формування естетичного досвіду молодших школярів: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Вінницький державний педагогічний університет імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2008.– 24 с.

7. Суховірський О.В. Підготовка майбутнього вчителя початкової школи до використання інформаційних технологій: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Інститут педагогіки АПН України. – К., 2005. – 23 с.

8. Улятовська Є.А. Підготовка майбутніх учителів до роботи з активізації самостійної пізнавальної діяльності молодших школярів: Автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00.01 / Південноукр. держ. пед. універс. – Одеса, 1998. – 22 с.

9. Філіпп'єва О.А. Підготовка майбутніх учителів початкових класів до валеологічного виховання учнів: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Кіровоградський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка. – Кіровоград, 2008. – 25 с.

10. Яремчук Н.Я. Підготовка студентів класичного університету до виховної діяльності у загальноосвітній школі: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Вінницький державний педагогічний університет імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2007. – 24 с.

Карпенко М.В.

студентка магістратури спеціальності «Педагогіка вищої школи»,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Науковий керівник: к.психол.н., доцент Сингаївська І.В.

Підвищення педагогічної культури викладача в умовах загальноосвітньої школи

Досліджено комплекс якостей, які складають педагогічну культуру викладача. Надано рекомендації щодо можливих заходів покращення комунікативної компетентності викладача як складовою педагогічної культури

Докорінні зміни, що відбуваються сьогодні в Україні, потребують переосмислення вимог щодо особистості майбутнього фахівця, в тому числі педагога. Одним із визначальних факторів ефективності цієї підготовки є особистість викладача вищої школи. У Законі України «Про вищу освіту» зазначено, що основною рушійною силою відродження і створення якісно нової національної культури є педагоги [1]. Професійне становлення і розвиток особистості педагога, його життєва позиція залежать від рівня інтелектуального та морального розвитку, здатності до самореалізації і самовдосконалення, уміння керувати своєю професійною діяльністю. Саме висококультурна особистість викладача забезпечує успішність освітнього процесу у школі.

Поняття «педагогічна культура» з'явилося нещодавно, проте його складові визначались видатними освітянами в усі епохи. Так, у творах Г. Сковороди є багато думок педагогічного характеру, що стосуються необхідності тривалого навчання і практики. Наведемо декілька з них в редакції самого автора: «Долго учишь, если хочешь учить других»; «Во всех науках и художествах плодом есть правильная практика» [2].

О. Кониський зробив істотний внесок у розвиток вітчизняної педагогічної думки, літератури і культури. Історико-педагогічні праці й підручники О. Кониського дають можливість виділити його власні принципи побудови системи освіти й виховання в українській школі, яка має бути національною за змістом, формами й інтересами.

Таким чином, видатні освітяни визначали такі основні риси педагога: глибокі знання, методична вправність, висока духовність, ерудиція, національна гідність, вимогливість, тобто все те, що визначає педагогічну культуру викладача.

Визначення поняття «педагогічна культура» у сучасних словниках, довідниках, енциклопедичних виданнях не є чітким і однозначним. Поняття «педагогічна культура» вперше охарактеризував В. Сухомлинський (у книзі «Серце віддаю дітям»). Педагогічну культуру В. Сухомлинський розглядає як ємне, багатогранне поняття, що охоплює різні сторони особистісних проявів діяльності вчителя. Видатний педагог писав, що педагогічне безкультур'я і невігластво починаються там, де вчитель, не розуміючи духовного світу дитини, намагається перетворити дитячу беззахисність на клітку. Вчитель повинен знати і відчувати, що на його совісті доля кожної дитини, що від його духовної культури й ідейного багатства залежить розум, здоров'я, щастя людини, яку виховує школа [5].

Список якостей, який повинен бути своєрідним орієнтиром для вчителя (до чого прагнути, які риси враховувати, культивувати в собі), запропонував польський психолог Є. Мелібруда. На думку вченого, при спілкуванні найважливішими є такі якості: емпатія, доброзичливість, автентичність, конкретність, ініціативність, безпосередність, відкритість, прийняття почуттів, конфронтація [6].

Серед професійних здібностей вчителя значна роль належить саме комунікативним, оскільки комунікація – не лише вміння спілкуватися рідною й іноземними мовами, а ще і вміння співпрацювати з людьми, володіти різними соціальними ролями у колективі. Комунікативні здібності характеризуються низкою інших здібностей людини, що виявляються у швидкості, глибині та міцності опанування засобів і прийомів діяльності, а саме: умінням слухати, сприймати та відтворювати інформацію, вести діалог, брати участь

у дискусіях, вести перемовини, переконувати і відстоювати свою точку зору. Відтак, розвиток комунікативних здібностей є одним з основних чинників становлення особистості.

Одним з найбільш ефективних методів розвитку комунікативної компетентності є тренінг, що представляє собою синтез усіх активних засобів навчання. У дослідженнях впливу тренінгу на зміну рівня комунікативної компетентності підтверджується його ефективність.

Професійним обов'язком учителя є постійне підвищення кваліфікації, удосконалення професійної компетентності. Це – головна умова творчої діяльності і зростання педагогічної майстерності. Основи для формування професійної майстерності педагогів закладаються під час їхньої підготовки у вищих навчальних закладах. Продовжується формування педагога-майстра у процесі самостійної практичної діяльності.

Ураховуючи викладене вище, перед сучасною системою післядипломної педагогічної освіти постає декілька основних завдань, пов'язаних із підвищенням професійної компетентності вчителів, формуванням їхньої педагогічної майстерності та педагогічної творчості, підвищенням рівня професійних знань та загальної ерудиції.

Дослідженнями встановлено, що педагогічна культура – вияв індивідуального потенціалу викладача в творчій реалізації знань, умінь і навичок, що забезпечує високий кінцевий результат професійно-педагогічної діяльності.

Педагогічна культура є важливою складовою частиною професійної і загальної культури викладача, яка характеризує ступінь глибини і ґрунтовності оволодіння знаннями з педагогіки, педагогічною майстерністю, педагогічною технікою та культурою педагогічного спілкування.

Результати процесу формування педагогічної культури викладача є розвиток його професійної позиції, педагогічної етики, професійної майстерності, творчої індивідуальності та професійної компетентності, а також якісна підготовка до успішної професійної діяльності.

Як бачимо, в основі формування педагогічної культури лежить самоосвіта, і для забезпечення достатнього рівня педагогічної культури необхідна науково обґрунтована методична робота. Самоосвіта сучасних викладачів є важливою умовою ефективності та якості освітньої діяльності. Вона сприяє опануванню новими знаннями, формуванню інтелекту, розумової культури.

Поступово самоосвіта стає необхідністю, потребою. Викладач повинен постійно вдосконалювати свій професійний рівень та педагогічну майстерність.

Перехід до нового особистісно зорієнтованого типу освіти неможливий без суттєвого підвищення рівня педагогічної культури викладачів.

Список використаних джерел

1. Освіта України : збірник законів. Станом на 1 жовтня 2007 р. / [упоряд. С.О. Борисенко]. – [2-ге вид., доп. та випр.]. – Х. : Бурун Книга, 2008. – 304 с. – (Нормативні акти України).
2. Сковорода Г. Вірші. Пісні. Байки. Діалоги. Трактати. Притчі. Прозові переклади. Листи / Григорій Сковорода; [упоряд. І.В. Іваньо, вступна стаття І.В. Іваньо ; редкол.: І.О. Дзевєрін (голова) та ін.]. –К. : Наукова думка, 1983. – 542 с. – (Б-ка укр. літ. Дожовт. укр. літ), с. 164
3. Горбонос Г. Педагогічна система Олександра Кониського / Ганна Горбонос // Шлях освіти. – 2004. – № 1. – С. 49–52., с. 52
4. Макаренко А.С. Педагогические сочинения : в 8 т. / А.С. Макаренко. – М. : Педагогика. – 1984. – Т. 4. – 400 с.
5. Сухомлинський В.О. Вибрані твори : в 5 т. /В.О. Сухомлинський. – К. : Радянська школа, 1977. – Т. 3. Серце віддаю дітям. Народження громадянина. Листи до сина. – 670 с.
6. Мелибруда Е. Я – Ты – Мы: Психология возможности улучшения общения / Ежи Мелибруда ; [пер. с польск. Е.В. Новиковой ; вступ. ст. и общ. ред. А.А. Бодалева, А.Б. Добровича]. – М. : Прогресс, 1986. – 254 с.

Соколова А.В.

студентка магістратури спеціальності
«Управління навчальним закладом»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.е.н., доцент Іванова І.В.

Ефективність діяльності керівника навчального закладу: зміст, значення та оцінка

Розглянуто загальні питання ефективності праці керівника, її значення для функціонування та розвитку навчального закладу, зміст поняття ефективності управлінської діяльності, описано концепції та методи оцінювання ефективності праці керівника закладу освіти

Метою навчального закладу в найбільш широкому плані є розвиток учня чи студента за допомогою виховання і навчання. Суспільство задає цілі навчання і виховання, які в кожному навчальному закладі конкретизуються і трансформуються з урахуванням його особливостей, зумовлюють постановку цілей управління навчальним закладом та їх реалізацію. Поняття «управління закладом освіти» багато в чому визначається специфікою керованого об'єкта. Головна особливість управління освітнім закладом, що відрізняє його від управління установами будь-якої іншої сфери, полягає в неможливості точного прогнозування і виміру результатів освіти, а також термінів їх досягнення, особливо в частині виховання і розвитку дітей.

Поняття «ефективність управлінської діяльності» донині залишається одним з найменш обґрунтованих в загальній теорії управління та освітнього менеджменту. Автори школи наукового управління (Ф.Тейлор, Г.Гант, Г.Емерсон, Ф. і Л.Гілберт та ін.), вивчали

підвищення ефективності управління на рівні виробництва. Особливу увагу вивченню даної проблеми приділив Г.Емерсон, який відзначав важливість зв'язку між ефективністю управління та організаційною структурою організації [5]. Представники адміністративної (класичної) школи менеджменту (А.Файоль, Л.Урвік, Д.Муні та ін.) розглядали ефективність управління в більш широкому аспекті – застосовуючи до роботи організації в цілому. Їх метою було створення універсальних принципів управління, які обов'язково повинні привести організацію до успіху (14 принципів управління Анрі Файоля). Автори школи людських стосунків (Г.Мюнстерберг, М.Фоллет, Р.Лайкерт, А.Маслоу) вважали основним елементом ефективності управління людський фактор, з урахуванням якого розробляли різні теорії підвищення ефективності використання людських ресурсів.

Існує кілька вживаних концепцій визначення ефективності управління соціально-педагогічними системами (рис.).

Засобом діагностики ефективності діяльності керівника на-

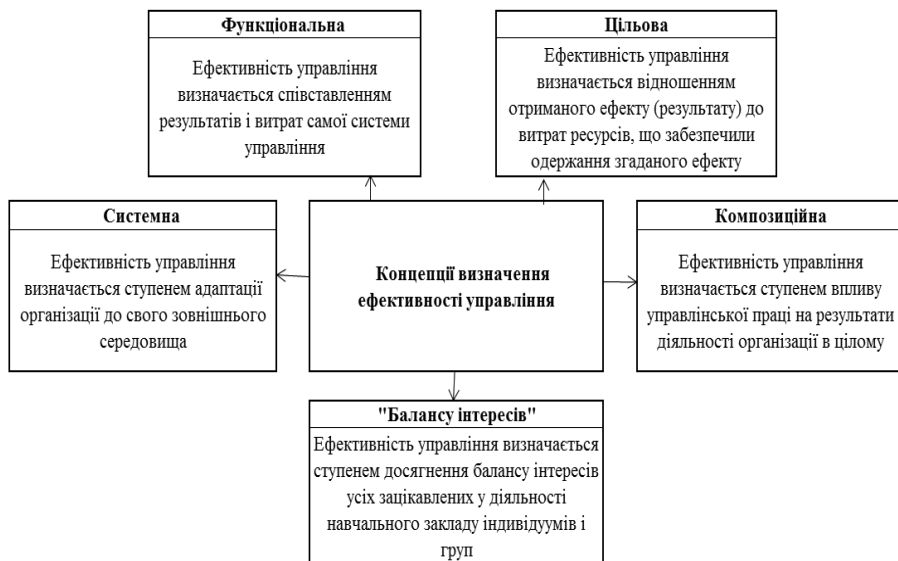


Рис. Концепції визначення ефективності управління соціально-педагогічними системами

навчального закладу за кваліметричного підходу є використання факторно-критеріальної моделі. Кількісні показники є найбільш поширеними критеріями оцінки роботи персоналу. Це самий зрозумілий і самий об'єктивний спосіб оцінки, при якому керівники оцінюються на основі досягнутих результатів. При цьому критерії (характеристики, на підставі яких можна судити про те, наскільки добре керівник виконує свою роботу) оцінювання повинні відповідати трьом основним вимогам: валідність, надійність, достатня розрізнявальна здатність. Для того, щоб повною мірою відповідати поставленим цілям, критерій оцінки роботи повинен забезпечувати сталість результатів вимірювання, тобто бути надійним. Обираються такі показники, які дозволяють найкращим чином виявити відмінності в рівні професійної ефективності діяльності керівника (спосіб дії керівника – процес управління, предмет дії – зміст управління, результат дії – створені умови (освітньо-виховне середовище)). Пріоритет кожного з критеріїв залежить від ряду факторів конкретного навчального закладу насамперед від його стану: технічного, фінансового, зрілості технологій і послуги, статусу на ринку освітніх послуг, кадрового забезпечення тощо. Визначивши до кожного фактору переліки показників, які найчіткіше характеризують відповідний фактор та можуть бути оцінені, та спираючись на останні розробки в області проведення оцінки діяльності керівників навчальних закладів провідними українськими та зарубіжними науковцями Г.Дмитренко [1], Г.Єльніковою [2], А.Красиковим [3], Т.Шамовою та іншими, можливо запропонувати створення факторно-критеріальної моделі, яка використовується для проведення оцінювання ефективності праці керівника навчального закладу. У моделі методом експертних оцінок визначається вагомість кожного фактора та критерію для досягнення цілей управлінської діяльності керівника навчального закладу. Шляхом само оцінювання, незалежного експертного оцінювання, співставлення еталонного та емпіричного коефіцієнтів виявляються фактори, які потребують уваги з боку керівника навчального закладу, оптимізуючи які можливо підвищити ефективність управлінської діяльності.

Навчальний заклад – особливий складний соціальний об'єкт,

в якому всі суб'єкти спрямовують свою діяльність на досягнення мети освітньої установи. Метою навчального закладу є розвиток учня чи студента за допомогою виховання і навчання, також створення необхідних умов для реалізації цієї цілі навчального закладу. Для підвищення рівня роботи керівника йому важливо аналізувати свою роботу, виявляти, вивчати і досліджувати застосовувані ним методи, що формують його стиль роботи, встановлювати параметри трудового процесу, аналізувати спонукальні причини та напрямки роботи, види діяльності та витрати часу по них, трудові навички, всі аспекти виконання завдань членами колективу. Такий підхід буде сприяти аналізу всіх факторів, що впливають на ефективність трудового процесу і сприятиме пошуку шляхів підвищення ефективності роботи керівників освітніх установ і системи освіти в цілому.

Список використаних джерел

1. Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.М. Мотивация и оценка персонала: Учеб. пособие.— К.: МАУП, 2002. — 248 с.
2. Єльнікова Г., Маслов В. Моделивання управлінської компетентності керівника загальноосвітнього навчального закладу / Єльнікова Г., Маслов В. // «Імідж сучасного педагога». – 2008. –№ 3-4. – С.3-8.
3. Красиков А.С. Оценка качества труда руководителя сферы образования: Учебное пособие.– СПб.; Вологда, 2006. – 176 с.
4. Мистецтво управління ДНЗ / уклад. Л.А. Шик. — Х. : Вид. група «Основа», 2013. — 441 с.
5. В. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2005.– 608 с.

Хомяк О.В.

студентка магістратури спеціальності «Педагогіка вищої школи»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: д.е.н., професор Алькема В.Г.

Контроль та оцінка успішності студентів при вивченні управлінських дисциплін

Досліджено засади оцінювання та контролю студентів з управлінських дисциплін. Наведений перелік методів контролю та проаналізовані переваги та недоліки цих методів

Однією із важливих складових навчального процесу є контроль знань, навичок і вмінь студентів. Контроль та оцінка у будь-якому виді людської діяльності завжди справляють суттєвий вплив на її якість та ефективність, на ставлення людини до виконання обов'язків, на розвиток почуття відповідальності за стан справ. Аналіз психолого-педагогічної та методичної літератури дозволяє зробити висновок про значний інтерес вітчизняних і зарубіжних дослідників до проблеми контролю успішності студентів. Питання рейтингової оцінки розглядалися Грабовською С. [1], А.Й. Ягодзінським [2], впровадження кредитно-модульної системи у практику досліджувалося авторами Атаманчуком Ю.М. [3], Басий Р. [4] іншими авторами. Розглядаючи оцінку та процес оцінювання знань студентів у вищих навчальних закладах, автор [1] зазначає, що він має певні особливості.

Прихильник відміни іспитів [4] стверджує, що ця відміна викликана специфікою новітньої системи та має підвищити мотивацію студентів до систематичної роботи на практичних заняттях, на викладача ж покладається оцінка їхньої діяльності на заняттях.

Незважаючи на значну теоретичну і практичну розробку пробле-

ми контролю та успішності студентів, питання практичної реалізації достатньо надійних методик оцінювання та контролю студентів за національною шкалою та шкалою ECTS особливо в галузі управлінських дисциплін, залишається до останнього часу не вирішеним.

Метою статті є порівняння оцінювання студентів за предметом «Основи менеджмента» за допомогою національної шкали та шкали ECTS, та аналіз причин відхилення оцінок за цими шкалами.

Важливою складовою навчального процесу у вищій школі є контроль і педагогічне оцінювання. Виходячи з того, що в процесі навчання викладач здійснює функцію управління пізнавальною діяльністю студента, контроль потрібно розглядати як категорію управління, як важливий, відносно самостійний завершальний елемент управлінського циклу навчального процесу. Контроль у вищій школі – це спосіб виявлення й оцінювання результатів спільної діяльності студента й викладача [5].

Контроль за навчально-пізнавальною діяльністю студентів – це складова навчального процесу ВНЗ, яка сприяє покращенню роботи студентів, формуванню їх особистості, виявленню реальних навчальних досягнень, розкриттю причин слабого засвоєння ними змісту освіти тощо [5]. Контроль забезпечує діагностику результатів освітньої діяльності студентів і педагога з метою виявлення, аналізу, оцінювання та корегування навчання. Діагностика навчально-пізнавальної діяльності студентів передбачає накопичення статистичних даних, їх аналіз, виявлення змін у розвитку студента для уточнення цілей, освітніх програм, корегування ходу навчання, прогнозування його подальшого розвитку.

Розглянемо систему оцінювання знань для студентів, що вивчають курс «Основи менеджменту». Вивчення управлінських дисциплін передбачає застосування декількох форм контролю знань студентів [5]:

- *поточний контроль* – передбачає виконання навчальної програми з дисципліни, як в аудиторний, так і в поза аудиторний час, передбачений для самостійної роботи студентів та індивідуально-консультативної роботи з викладачем.

- *рубіжний контроль* передбачає застосування модульного контролю.

- *підсумковий контроль* – іспит. Оцінюється комплексно за результатами відповідей на теоретичні питання та вирішення ситуаційної задачі з екзаменаційного білету.

При рубіжному та підсумковому контролі знань підраховується комплексна оцінка за національною системою та її відповідність системі оцінювання ECTS.

З метою дослідження відповідності оцінювання знань за національною системою оцінювання та шкалою ECTS нами було проведено дослідження.

Дослідження проводилося протягом 01.09.12-30.12.12 р на факультеті «Економіки і підприємництва» спеціальність «Комерційна діяльність». Дослідженням було охоплена група першокурсників 103-КД у кількості 21 осіб, перевірка якості знань яких відбувалося за традиційною методикою та за допомогою комп'ютерного тестування та рейтинговою шкалою. В якості предмета навчання було обрана дисципліна «Основи менеджменту», оскільки програми навчання дозволяють перевіряти успішність студентів за даною тематикою.

Узагальнення результатів дослідження дало можливість дійти таких висновків : контроль стимулює навчання та впливає на поведінку студентів. Як показала практика, спроби зменшити контроль у навчальному процесі призводять до зниження якості навчання. Впроваджені в теперішній час інтенсивні методи навчання ведуть до нових пошуків в галузі підвищення якості та ефективності педагогічного контролю та появи його нових форм. За місцем, яке посідає контроль у навчальному процесі, розрізняють попередній (вхідний), поточний, рубіжний і підсумковий контроль. Традиційне оцінювання студентів за результатами складання іспиту в деяких випадках занижує оцінку рівня студента, оскільки як правило враховує тільки теоретичні знання. набуті студентом в процесі навчання, та не враховує навички застосування знань у практичній діяльності. Також нами було зафіксовано випадки, коли за традиційною системою оцінювання студенту за результатами складання іспиту

відбувалося завищення оцінки, оскільки студент готувався до екзамену протягом 3-5 днів. Але ці знання короткострокові, та швидко забудуться.

Таким чином, нами було визначено, що застосувати шкалу ECTS треба обережно, оскільки вона відрізняється від традиційної шкали у 52,38% випадків. Найкраще поєднання дає застосування обидвох шкал з ретельним аналізом причин відхилень з метою найбільш адекватного оцінювання успішності студентів. Дана система дозволяє одержувати достатньо об'єктивну інформацію про ступінь успішності навчання студентів.

Список використаних джерел

1. Грабовська С. Оцінка у вищій школі: психологічний ракурс / С. Грабовська // Вісник Львівського університету. – Серія педагогіки. – 2009. – Вип. 25. – Ч. 3. – С. 33–39.
2. Оцінка знань студентів та якості підготовки фахівців (методичні та методологічні аспекти): Навч. посіб. / А.Й. Ягодзінський, А.О. Муромцева, Л.В. Іванова та ін.; Одеський держ. економічний ун-т. – К., 1997. – 216 с.
3. Атаманчук Ю.М. Упровадження кредитно-модульної системи навчання: проблеми і перспективи / Ю.М. Атаманчук // Вісник Черкаського університету. – Серія: Педагогічні науки. – 2009. – Вип. 164. – С. 62–66.
4. Басий Р. Первый опыт внедрения кредитно-модульной системы обучения на кафедре анатомии человека / Р. Басий, Г. Кириякулов, О. Зенин, Э. Крюков // Питання впровадження кредитно-модульно-рейтингової системи у навчальний процес: Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції (Київ, 26 січня 2007 р.) – Київ : 2007. – У 2 т. – Т. 2. – С. 193–205.
5. Сущенко Л.О. Педагогічний контроль за навчальними досягненнями студентів в умовах особистісно-орієнтованого навчання // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школі, 2011 № 13 – 194-200

Шиманська Г.М.

студентка магістратури спеціальності

«Управління навчальним закладом»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.психол.н., доцент Сингаївська І.В.

Інклюзивна освіта як засіб підготовки дітей з особливостями психофізичного розвитку до життя в суспільстві

У роботі розглядаються переваги та проблеми інклюзивної освіти. Обговорюються способи досягнення інклюзії, складності введення інклюзивної освіти в дію, а також, пропонуються до розгляду та впровадженню шляхи вирішення цієї проблеми

Вопросам внедрения инклюзивного образования и его развития в учебных заведениях посвящены работы и исследования многих отечественных и зарубежных специалистов в области образования и коррекционной педагогики: Бурно М.Е., Гаврилов В.В., Попова Н.Т., Тульчинский Г.Л, Шеманов А.Ю., Argyle E., Bolton G., Canby S., Conroy C., Johnston K., Slee R., Wooster R. и т.д. Анализ и исследования которых выделяют эффективные факторы формирования социокультурного фундамента инклюзии, психолого-педагогические основы инклюзивного образования, а также интерактивные подходы в инклюзивном образовании.

Наиболее сложной проблемой исследования вопроса формирования и внедрения инклюзивного обучения в общую образовательную систему, являются поддержка и обеспечение инклюзии со стороны государства страны и подготовка специалистов. Существует несколько моделей инклюзивного образования и этапов достиже-

ния инклюзии, которыми пользуются школы в развитых странах Европы, но, ввиду многих ограничений нашей системы образования, инклюзия остается актуальной проблемой.

Целью статьи есть исследование вопроса формирования практики инклюзивного образования детей с нарушениями развития в Украине и за рубежом.

Проблемы интегрированного обучения детей с особенностями психофизического развития (ОПФР) в последнее время достаточно широко обсуждаются в нашей стране и за рубежом, потому что вопрос интеграции детей с проблемами в развитии и физиологически здоровых уже не является спорным. Он заявлен в Болонском соглашении и Концепции модернизации образования в нашей стране. Современные данные свидетельствуют о том, что сегодня в специальной психолого-медико-педагогической помощи нуждается каждый третий ребенок в возрасте до восемнадцати лет. В современной системе отечественного образования особое значение приобретает формирование личности школьника в традициях базовых ценностей общечеловеческой культуры, его гармоничного развития, необходимых знаний, умений, навыков. Востребована конструктивная ориентация образовательной системы на истинные целевые установки и результаты образования, его культуросберегающие и культуросозидающие факторы [1]. Несмотря на уже имеющиеся решения некоторых проблем интегрированного обучения, и попытки его широкого внедрения в практику, данный феномен на сегодняшний день является новой практикой образования, недостаточно экспериментально обоснованной и разработанной. Причин такого положения дел достаточно много. От решения данных проблем во многом зависит судьба таких детей, которые могут войти в жизнь полноправными членами общества, способными самостоятельно решать проблемы адаптации, саморазвития, самосовершенствования.

Как показал международный опыт, школы, приспособленные не только для «обычных» детей, но и для инвалидов, очень различаются. Целесообразно, чтобы в классе было не более трех учеников с особыми образовательными потребностями при общем

количестве 20-25 человек. Учителю должны выделить помощника, который бы мог в любой момент помочь детям-инвалидам. Такие дети могут ходить не на все уроки. Так, например, вместо уроков физкультуры или математики они могут посещать логопедические занятия, бассейн, ходить на лечебную гимнастику. Кроме того, в школу периодически должны приходить специалисты, возможно, из реабилитационных центров, которые наблюдали бы за состоянием здоровья детей с особыми образовательными потребностями. Школа должна быть соответственно оборудована – пандусы, отдельные кабинки в туалете с приспособлениями, помогающими ребенку самостоятельно встать с коляски, лифты. Дети с недостатками опорно-двигательного аппарата вполне могут научиться компьютерной грамотности. Уже сейчас есть центры, предоставляющие услуги дистанционного образования для инвалидов. Они даже содействуют трудоустройству своих выпускников. В Украине же инклюзивное образование только развивается. Так, на сегодня в столице существует всего лишь 16 таких школ. Одна из них — школа №168, где учатся дети с ДЦП. На уроках в инклюзивных классах, кроме учителя, присутствует и его ассистент. Он, если нужно, объясняет материал «особенным» ученикам или помогает писать тем, кому это делать сложно. Еще есть няни, которые помогают им выйти в уборную или решить другую проблему. Также для таких учеников проводятся занятия с психологом и логопедом. Плюсы инклюзивного образования — очевидны: «особенные» школьники учатся, как вести себя в социуме, а окружение здоровых детей стимулирует их развиваться.

Одной из ведущих стран по развитию инклюзивного образования в Европе, является Италия, где все школы уже адаптированы для обучения детей-инвалидов, а учителя обучены методам и тактике преподавания в классах с «особенными» детьми.

Все, обозначенные выше, факторы в значительной степени тормозят внедрение инклюзивных программ. Для изменения ситуации необходимо разработать специальные образовательные программы, работать со здоровыми детьми и их родителями для устранения различных стереотипов о детях-инвалидах, оборудовать обра-

зовательные учреждения, а так же подготовить учителей, путем их прохождения курсов квалификации.

Необходимо признать, что каждый имеет право выбора собственного пути. Нужно предоставить детям-инвалидам и их родителям право выбора формы обучения, исходя из каждой конкретной ситуации. Однако, чтобы осуществлять выбор, необходимо обеспечить разнообразие образовательных услуг, в том числе в качестве одной из форм обучения будет инклюзивное образование, которое предоставляет большие возможности для социализации детей с инвалидностью и интеграции их в общество.

Список источников

1. Загвязинский В.И. Вступительная статья к сб. м-лов Всерос.: Тюмень, 1-2 марта 2011 года: . Тюмень: Печатник, 2011. С. 5-6.
2. Малофеев Н.Н. Западноевропейский опыт сопровождения учащихся с особыми образовательными потребностями в условиях интегрированного обучения // Дефектология. 2005. №5. С. 3-18.
3. Гилленбрандт К. Коррекционная педагогика. М.: Академия, 2005. 281 с.5.
4. Выготский Л.С. Собрание сочинений: в 6 томах. Т. 5. – Основы дефектологии. – М., 1983.
5. Бугайова І. Соціалізація дітей із проблемами розвитку // Дефектолог. – 2007. – № 5.
6. Вавіна Л. Корекційно-реабілітаційна модель специфічного компонента змісту освіти учнів із глибокими порушеннями зору // Дефектологія. – 2004. – № 1.
7. Варенова Т.В. Теория и практика коррекционной педагогики: учеб. пособие / Т.В. Варенова. – 2-е изд. доп. – Минск: ООО Асар, 2007. – 320 с.
8. Выготский Л.С. Основы дефектологии / Л.С. Выготский. – СПб., 2003. – 656 с.

СЕКЦІЯ 8

Сучасні проблеми господарської діяльності в Україні

Артюхова Н.О.

аспірант,

Національна академія СБ України

Україна на світових агропродовольчих ринках: проблеми та перспективи

У тезах доповіді аналізуються проблеми та перспективи України на світових агропродовольчих ринках

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності агропродовольчого комплексу України протягом усього періоду державної незалежності характеризується динамічним нарощуванням експорту продукції, особливо інтенсивним – з середини 90-х років минулого століття, що зумовило набуття країною статусу значущого у світовому масштабі експортера сільськогосподарської продукції, передусім, зернових, сояшникової олії й насіння олійних культур. Зазначена тенденція розвивалася спочатку під впливом поживлення світової економічної активності і відповідного зростання глобального продовольчого попиту на фоні кризи вітчизняної економіки і різкого падіння внутрішнього продовольчого виробництва і споживання, значною мірою сприяючи тим самим полегшенню наслідків кризи для аграрної галузі. Пізніше, у період підйому вітчизняної економіки з 1999-2000 рр., зростання агропродовольчого експорту зумовлювалося збільшенням масштабів внутрішнього виробництва, розвитком інтеграційних процесів у галузі, активізацією глобалізаційних тенденцій, підготовкою до вступу і вступом країни до СОТ.

Агропродовольчий експорт відіграє суттєву роль у покращенні платіжного балансу країни. Частка такого експорту в загальному експорті країни останніми роками в середньому перевищує 20%. Водночас має місце й поступове збільшення агропродовольчого ім-

порту. Особливо негативно позначається на розвитку вітчизняного агропродовольчого виробництва і ринку зростання обсягів конкуруючого імпорту, передусім, м'яса і м'ясних субпродуктів, а також фруктів, ягід і винограду, частка імпорту яких у споживанні цих продуктів населенням країни відчутно зросла останніми роками. Нині Україні відводиться чільне місце у провідних міжнародних дослідженнях розвитку світової агропродовольчої системи. Так, ОЕСР, ФАО, Світовий банк, Міністерство сільського господарства США (USDA) називають Україну у числі найперспективніших світових експортерів продовольства, зокрема, зернових – пшениці, кукурудзи, а в подальшому – й молочної продукції. USDA відмічає, що незважаючи на домінування у середньостроковому періоді на світовому ринку таких визначних експортерів продовольства, як США, Аргентина, Австралія, Канада та країни ЄС, очікується зростання на ключових агропродовольчих ринках часток Бразилії, Росії, України й Казахстану. Зокрема прогнозується, що частка нинішніх лідерів у світовому експорті пшениці суттєво зменшиться за рахунок зростання частки України, Росії й Казахстану. За прогнозом експертів ФАО та ОЕСР до 2021 р. експорт зернових з України може сягнути 35 млн т, у т.ч. пшениці – збільшитися до 14 млн т (на 60%), а кукурудзи – до 19 млн т.

Досить високі конкурентні позиції України на світовому агропродовольчому ринку зумовлені наявністю потужного земельного ресурсного потенціалу, в цілому сприятливих кліматичних умов та відносно дешевої робочої сили. Водночас за показниками матеріально-технічної забезпеченості аграрної галузі держава поступається переважній більшості країн. Зокрема, за технічною забезпеченістю сільського господарства (кількістю тракторів на 100 кв. км ріллі) Україна, за даними Світового банку, має майже вдвічі гірші показники, ніж в середньому в світі, а мінеральних добрив на 1 га ріллі – вносить уп'ятеро менше.

Проте попри в цілому невисоку продуктивність аграрного господарювання, Україна в світогосподарських пропорціях займає досить вагоме місце щодо валових показників виробництва й експорту агропродовольчої продукції. Протягом усього періоду незалеж-

ності Україна стабільно входить в першу десятку країн – світових виробників ячменю, гречки, соняшнику, картоплі, цукрового буряка і в першу двадцятку виробників пшениці, кукурудзи, ріпаку, молока. Особливо швидкими темпами в останні роки Україна нарощує виробництво ріпаку, що позначилося на її місці серед світових виробників цієї культури. Вагомі результати, які має Україна в агропродовольчому виробництві, обумовлюють експортну спеціалізацію держави. Так, на світовому ринку Україна стабільно є нетто-експортером сільськогосподарської продукції. Зокрема, впродовж 1992-2011 рр. Україна щороку входила до двадцяти країн-лідерів у експорті соняшникової олії, ячменю, ріпаку, насіння соняшнику, пшениці, кукурудзи та сухого молока.

Структура агропродовольчого експорту України протягом 1994-2012 рр. зазнала трансформації у бік переважання частки продукції рослинництва, у першу чергу, зернових і насіння олійних культур, що зумовило збереження високої питомої ваги (понад 50%) продукції з мінімальним ступенем оброблення в агропродовольчому експорті країни. Факт стрімкого зростання зернового експорту і збільшення його частки у товарній структурі агропродовольчого експорту не варто вважати однозначно негативним, тим більше, що для багатьох розвинених країн характерні значні масштаби такого

експорту (наприклад, США щорічно експортує близько 90 млн т зерна). Інша справа – необхідність забезпечення національної продовольчої безпеки, з огляду на що різке збільшення експорту зернових на противагу розвитку внутрішнього кормовиробництва слід визнати недоцільним. Застереження щодо збереження і посилення монопродуктовості експорту також пов'язані з необхідністю забезпечення екологічнобезпечного й раціонального землекористування.

Суттєвим обмежуючим чинником для розвитку вітчизняного агропродовольчого експорту виступає низька якість продукції. Зокрема, в останні роки, згідно з офіційними матеріалами Держспоживстандарту України, бракується і знімається з реалізації більше 50% перевірених м'ясо- і риботоварів, плодоовочевої продукції; майже кожна друга тонна перевірених хлібобулочних, макаронних і кондитерських виробів, борошна та круп, цукру, масложирової про-

дукції, чаю та кави, безалкогольних напоїв і мінеральних вод, яєць курячих; більше третини перевірених молочних продуктів, соків та соковмісних напоїв, продуктів дитячого харчування; близько 30% тютюнових виробів і алкогольних напоїв.

Отже, до негативних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності в агропродовольчому комплексі України насамперед відносяться: зростання частки імпортової продукції, особливо певних її видів (насамперед, м'яса і традиційних для України фруктів) на внутрішньому ринку; збільшення обсягів нелегального імпорту продовольства; низька якість експортованої продукції; неконтрольоване зростання експортної орієнтації галузі, особливо загрозливе через підвищення рівня монотоварності агропродовольчого експорту, а також зумовлена зазначеним висока частка продукції з низьким ступенем оброблення у структурі агропродовольчого експорту.

Ризики розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією на сучасному етапі пов'язані переважно з високою волатильністю світових сільськогосподарських цін; збереженням національного протекціонізму в сфері міжнародної торгівлі агропродовольчою продукцією і його посиленням у кризові періоди; недостатньою розвиненістю організаційних механізмів сприяння ЗЕД й експортної інфраструктури в Україні. Прискорення світових інтеграційних тенденцій й активізація взаємодії національних агрокомплексів у рамках світової агропродовольчої системи здатні суттєво посилити негативний вплив зазначених чинників на розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняного аграрного сектору.

Благий Р.С.

студент Інституту управління природними ресурсами,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Футулуйчук В.М.

доцент кафедри гуманітарних дисциплін
Інституту управління природними ресурсами,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»,
к. і. н., доцент

Приватизація земельних ділянок: стан, проблеми та перспективи

У статті розглянуто актуальне питання приватизації земельних ділянок в Україні. Окреслено низку процедурно-документованих дій, які необхідні для забезпечення правового процесу земельної реформи

Останні роки спостерігається перманентна тенденція до зростання кількості громадян, котрі намагаються реалізувати своє гарантоване ч. 2 ст. 14 Конституції України право на приватизацію земельних ділянок. Наприклад, станом на 2000 р. за даними Держземагентства України, земельний фонд Коломийського району становив 66018,9563 га, в тому числі громадяни на площі 52471,4104 га реалізували своє право на приватизацію земельних ділянок, наданих їм у користування. Цим громадянам видано 45834 шт. державних актів на право власності на землю, що становить 35,6 % від кількості громадян, які приватизували свої земельні ділянки. Цікаво, що вже на 01.10.2012 р. кількість землекористувачів, що мають право на приватизацію земельних ділянок, за даними того ж Держземагентства істотно збільшилася і складала 73150 шт. В контексті цього зрозуміло, що належне правове регулювання в Українському законодавстві праввідносин між суб'єктами всіх форм власності,

які виникають під час процедури приватизації, є надзвичайно актуальним але на жаль бюрократичним [1].

Для приватизації земельної ділянки або передачі її в оренду необхідно здійснити ряд процедурних документальних дій, які на нашу думку можна поділити на п'ять стадій: 1) підготовча – збір документів у місцевих органах самоврядування; 2) технічна – кадастрова зйомка земельної ділянки, визначення та відновлення меж земельних ділянок яка включає, зокрема, і погодження меж земельної ділянки з суміжними власниками та землекористувачами (в присутності землевпорядника, представник виконавчого комітету, власника земельної ділянки та суміжних власників або користувачів); 3) документальна – камеральна обробка результатів зйомки працівником, як правило на приватному підприємстві, яке має ліцензію на виготовлення документації а саме: технічна документація з відновлення меж земельної ділянки, проект відводу земельної ділянки; 4) основна – перевірка та погодження документації спеціалістом Держагенства, отримання висновку; 5) заключна – отримання документів власником. Крім того необхідно додати процедуру оплати за послуги, хоча ст. 81п. 6 ЗК України передбачено безоплатна передача земельних ділянок у приватну власність. Наприклад орієнтовна оплата за послуги, які виконує одне з приватних підприємств в м. Коломия:

1. Кадастрова зйомка вільної земельної ділянки (по району) для ведення особистого селянського господарства - 500 гри;

2. Кадастрова зйомка земельної ділянки (по району) для будівництва та обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд площею до 0,2500 га – 600 грн.; площею більше 0,2500 га в одній ділянці з ОСГ - 700 грн.;

3. Кадастрова зйомка земельної ділянки (по місту) для будівництва та обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд – 1000 грн.;

4. Оформлення технічної документації на одну земельну ділянку – 153 грн.;

5. Формування обмінного файлу XML – 291 гри;

6. Оформлення реєстраційної справи на витяг разом з обмінним файлом XML на одну земельну ділянку – 382 грн.;

7. Оформлення технічної документації (переоформлення) на одну земельну ділянку – 350 грн.;

8. Виготовлення проекту землеустрою для ОЖБ та ОСГ (без зйомки та обмінного файлу XML – 1500 грн.;

9. Виготовлення проекту землеустрою для комерційного призначення фізичним та юридичним особам від 1800 грн. і вище.

Потрібно врахувати ще додаткову оплату за послуги (перевірка, висновки) Державного Агентства. Констатуємо, що в Україні власниками паїв згідно статистики в основному це громадяни пенсійного віку, з пенсією 1000–1500 грн.

Таким чином, аналізуючи діючі нормативні акти земельного законодавства в Україні, необхідно зробити висновок, що процедура приватизації є бюрократично заплутана. Вона створює перепони в реалізації конституційних прав та державотворчих процесів. Так, порядок погодження меж землі при проведенні кадастрових зйомок на законодавчому рівні не визначений. На практиці дуже часто виникають проблемні ситуації, за яких сусід відмовляється від підписання акту землекористування та узгодження меж земельної ділянки без будь-яких причин, що унеможлиблює належним чином оформити земельну документацію. При здійсненні межування власник земельної ділянки реалізує своє право. Проте така участь є також обов'язком кожного із суміжних власників та землекористувачів, адже приступати до використання земельної ділянки до встановлення її меж в натурі (на місцевості) забороняється, бо це може призвести до «накладення» меж приватизованої ділянки на земельну ділянку сусіда [2, с. 30]. Відповідно до закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» та ч. 3 ст. 158 ЗК України органи місцевого самоврядування вирішують земельні спори у межах населених пунктів щодо меж земельних ділянок, які перебувають у власності і користуванні громадян, та дотримання громадянами правил добросусідства [3]. Такими органами місцевого самоврядування, до повноважень яких належить вирішення земельних спорів, визначені виконавчі органи сільських, селищних, міських рад. Якщо при розгляді земельного спору буде доведено, що відмова сусіда щодо узгодження меж є безпідставною або дійсно немож-

ливе підписання акту внаслідок відсутності суміжних власників чи землекористувачів, то тільки комісією з питань землекористування приймається рішення про необхідність підписання акту сусідом про погодження меж земельних ділянок без підпису сусіда але затвердженого земельною комісією місцевого органу місцевого самоврядування. Протокол комісії додається до акту встановлення та узгодження меж земельної ділянки і далі документи оформляються в загальному порядку. Однак, наголосимо, що немає механізму примусового виконання рішення органу місцевої виконавчої влади, тобто висновок комісії з питань землекористування має рекомендаційний, а не імперативний характер [4, с. 29]. Варто додати, що ст. 198 ЗК України просто вказує, що складовою кадастрових зйомок є «погодження меж земельної ділянки з суміжними власниками та землекористувачами». Це не означає, що у випадку відмови суміжного землевласника або землекористувача від підписання відповідного документу – акту погодження меж – слід вважати, що погодження меж не відбулося, і процедура приватизації має зупинитися [5, с. 301]. На наш погляд, погодження полягає у тому, щоб суміжнику було запропоновано підписати відповідний акт. Якщо він відмовляється це робити безпідставно, орган, уповноважений вирішувати питання про приватизацію ділянки по суті, повинен виходити не з самого факту відмови від підписання акту, а з мотивів відмови (якщо вони озвучені), наприклад, провести додаткову перевірку, чи має місце «накладання» ділянок. Слід визнати правильною практику тих судів, які в разі виникнення спору не вважають саму по собі відсутність погодження меж підставою для того, щоб вважати прийняте рішення про приватизацію незаконним [6, с. 280].

Отже, проаналізувавши частину проблем, що стосуються процесуальних особливостей приватизації земельних ділянок, зазначимо, що першочерговим завданням законодавця є створення дієвих гарантій реалізації права громадян України на приватизацію земельних ділянок, які перебувають в їх користуванні, шляхом внесення першочергових змін до чинного земельного законодавства. Така зміна законодавства в земельній політиці ускладнює процес

втілення в життя земельної реформи (інвентурезації, паспортизації, приватизації), провокує недовіру до державних установ, що доказує «недолугість» земельної політики в Україні. Підтвердження є тому що за останні 10-ть р. тричі було змінено процедуру оформлення технічної документації (правовстановлюючих документів; державних актів - «червоних, зелених, синіх» на що витрачені фізичні, моральні та матеріальні ресурси громадян).

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // Режим доступу [<http://www.ukrstat.gov.ua/>].
2. Земельний кодекс України від 04.04.2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3-4. – С. 27.
3. Вівчаренко О.А. «Правова охорона земель в Україні» К: Юрінком Інтер, 2010. – 336с.
4. Носік В.В. Право власності на землю Українського народу: монографія / В.В. Носік. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 544 с.
5. Шворак А.М. «Земельні відносини : ретроспекція, сучасність та перспективи», Луцьк, 2009. – 249 с.

Гресь Г.С.

студентка магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., професор Гіжевський В.К.

Особливості правового регулювання товариства з обмеженою відповідальністю

У роботі розкрито особливості правового регулювання товариства з обмеженою відповідальністю як найпоширенішого виду господарських товариств в Україні

Товариство з обмеженою відповідальністю в економічній сфері України є одним з найпоширеніших видів господарських товариств. На теренах України більшість фірм, що займаються ритейлом, зареєстровані саме, як «товариство з обмеженою відповідальністю».

Законодавчо регулює діяльність даного виду організаційно-правової форми Закон України «Про господарські товариства», Цивільний кодекс України та Господарський кодекс України тощо [1], [2], [3].

Загальнотеоретичні проблеми діяльності товариства з обмеженою відповідальністю знайшли відображення в наукових працях теоретиків права – Беленеви́ча О.А., Вінника О.М., Саніахметової Н.О., Січевлюка В.А., Харітонова Е.О., Щербини В.С. та інших.

Проблемам правового регулювання товариства з обмеженою відповідальністю приділено значну увагу в наукових працях Галіциної Н.В., Ема В.С., Козлової Н.В., Костенко Л.С., Кравчука В.Л., Мамутова В.К., Нецької Л.С., Победоносцева К.П., Томчишина С.В., Шершеневича Г.Ф.

Праці зазначених авторів мають теоретичне і практичне значення, але узгодженої цілісної наукової концепції правового регулю-

вання товариства з обмеженою відповідальністю поки не сформовано.

Правовий механізм створення, провадження діяльності, припинення товариства з обмеженою відповідальністю – є недостатньо гнучким для пристосування до потреб великої кількості підприємств, які суттєво відрізняються, зокрема, кількістю працівників, обсягом активів та видами діяльності.

На даний час механізм регулювання діяльності такого товариства не відповідає сучасним вимогам щодо його ефективності, а саме, має такі недоліки:

- права учасників товариства недостатньо врегульовані, це стосується, наприклад, неможливості учасника, в разі його виходу, скористатися правом доступу до фінансових документів товариства;
- відсутній правовий механізм виключення учасника з товариства;
- відсутні норми щодо створення в товаристві з обмеженою відповідальністю наглядової ради, що істотно знижує рівень інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів;
- відсутній дієвий механізм здійснення контролю за діяльністю виконавчого органу та притягнення до відповідальності його членів.

Зазначене призводить до уповільнення розвитку малого та середнього бізнесу.

Зважаючи на це, достатньо доречним на мою думку є врахування ефективності застосування законодавчо встановлених норм та напрацювань в інших державах, що мають результативність та якісні показники в цьому напрямку. При застосуванні законодавчого досвіду інших країн, важливим моментом є урахування відмінності законодавчих канонів нормотворення в цілому. Суттєвим – є безпосереднє вдосконалення законодавчої бази, щодо врегулювання даного виду відносин в сфері господарювання, тим самим оминаючи помилкові підходи та норми, що призводять до колізій та недобросовісного виконання приписів законодавства.

Оптимальним способом розв'язання проблеми є розроблення та прийняття окремого профільного Закону України «Про товариства з обмеженою відповідальністю».

На сьогоднішній день законодавча ініціатива була зроблена, і тим самим подані на розгляд парламенту два законопроекти № 2011 від 14.01.2013 року «Про товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою відповідальністю», ініціатор законопроекту народний депутат України Воропаєв Ю.М. та законопроект № 2011-1 від 25.01.2013 року «Про товариства з обмеженою відповідальністю та додатковою відповідальністю», ініціатори народні депутати України Ляпіна К.М. та Горіна І.А. [4], [5].

Прийняття окремого профільного закону дасть можливість значно поліпшити умови ведення бізнесу, створення нових і розвиток наявних суб'єктів господарювання; залучити іноземні інвестиції; підвищити надійність захисту права власності; запровадити механізм розв'язання конфліктів між учасниками товариства та їх запобігання.

На даний момент, дана сфера господарсько-правових відносин на шляху становлення, потребує:

- прийняття окремого профільного закону;
- удосконалення механізму захисту прав та інтересів учасників товариства з обмеженою відповідальністю;
- деталізації нормативних актів відносно процедури виходу учасника з товариства, з чітким встановленням порядку та строків розгляду заяви;
- внесення коректив в законодавство, відносно загальних зборів товариства з обмеженою відповідальністю з одним учасником, тому як скликання зборів одноособовим вищим органом товариства – недоцільне, виникає потреба в застосуванні аналогії норм законодавства, що стосується приватного підприємства, і замість «протоколу» застосовувати «рішення власника»;
- для підвищення прав «меншості» серед учасників загальних зборів зменшити загальну більшість голосів, яка на разі становить 20%, для застосування можливості позачергового скликання зборів учасників, стосовно діяльності товариства [4], [5].

Прийняття Закону України «Про товариства з обмеженою відповідальністю та додатковою відповідальністю» потребуватиме змін до Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України,

Закону України «Про реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців», Закону України «Про нотаріат», Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», Декрету Кабінету Міністрів України «Про державне мито».

Пропонується впорядкувати Постанову Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах» від 12.11.2003 року № 492, щодо включення пункту необов'язковості нотаріального засвідчення модельного статуту при відкритті рахунку товариством, яке діє на підставі вищевказаного типового документа, який відповідно до Закону України «Про реєстрацію юридичних та фізичних осіб – підприємців» не потребує нотаріального посвідчення [6].

З огляду на вищевикладене, хочу наголосити, що повноцінна законодавча база та державна підтримка – є основою покращення інвестиційного клімату та дієвою програмою виходу України з кризи.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40 – 44. – Ст. 356.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. – Ст. 144.
3. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682.
4. Проект Закону «Про товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою відповідальністю» (zareєстрований за № 2011 від 14.01.2013 р.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45462
5. Проект Закону «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» (zareєстрований за № 2011-1 від 25.01.2013 р.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45557
6. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах» від 12.11.2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 51. – Ст. 2707 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>

Д.С. Грицик

студент магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., професор Січевлюк В.А.

Проблема запровадження кримінальної відповідальності господарських організацій в умовах економічної нестабільності

Предметом цих тез є проблема доцільності притягнення суб'єктів господарської діяльності до кримінальної відповідальності за вчинення господарських правопорушень у сучасних економічних та правових умовах України

Достатньо тривалий час Україна здійснює поступальні заходи на шляху інтеграції до європейського міжнародного суспільства, одним з напрямків якого є вдосконалення кримінальної відповідальності у сфері господарської діяльності. Для низки європейських країн є характерним застосування до господарських організацій, поряд із фізичними особами, санкцій кримінально-правового змісту. Наприклад, статтями 131-37 та 131-39 Кримінального кодексу Франції встановлюється низка санкцій до суб'єктів господарювання – юридичних осіб, основними з яких є: штраф, зупинення діяльності, заборона здійснення господарської діяльності на певний термін, поміщення під судовий нагляд на певний строк, заборона випуску чеків та векселів тощо. Постає питання: наскільки доцільним є впровадження у правову практику України кримінальної відповідальності юридичних осіб за вчинення господарських правопорушень? Чи буде цей інститут ефективним і, більше того, які негативні наслідки може спричинити його імплементація?

Відповідь на поставлені вище питання є тим більш необхідною з урахуванням того, що в Україні відбулось прийняття низки законів, які відповідають практиці міжнародного законодавства. Так, 15.11.2011 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності». Зазначеним Законом було виключено зі розділу VI Кримінального кодексу України деякі склади злочинів у сфері господарської діяльності. Натомість, новими статтями доповнено Кодекс України про адміністративні правопорушення. Таким чином, присутність охоронних засобів кримінально-правового походження у сфері господарських праввідносин було обмежено. З іншого боку, 23.05.2013 р. Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України стосовно відповідальності юридичних осіб». Зазначений Закон набуває чинності з 1 вересня 2014 р. Згідно вказаного Закону до юридичних осіб застосовуються такі заходи кримінальної відповідальності: штраф, конфіскація майна, ліквідація. Мета впровадження такої системи заходів кримінально – правового характеру полягає в тому, щоб подолати неправомірні способи ведення господарської діяльності, а також прояви корупційних відносин в сфері господарювання. З цього випливає питання, а чи буде вона досягнута через застосування кримінальної відповідальності? Напевне, що безумовно доцільними в умовах процвітання корупції будуть ті заходи, які будуть сприяти її подоланню, що відповідає потребам забезпечення конкуренції у сфері економічної діяльності, забезпеченню прав споживачів, реалізації конституційних прав громадян на підприємницьку діяльність, в кінцевому підсумку – таким чином відбувається дійсне наближення до європейської моделі господарювання та в цілому суспільного устрою.

З іншого боку, застосування майнової кримінальної відповідальності дублюється із системою адміністративно-господарських штрафів, що само по собі невірне та не відповідає тенденції до реальної гуманізації кримінальної відповідальності. Наприклад, в

статті 204 КК України встановлена кримінальна відповідальність за незаконне придбання з метою збуту або зберігання з цією метою, а також збут чи транспортування з метою збуту незаконно виготовлених алкогольних напоїв, тютюнових виробів або інших підакцизних товарів. Проте, згідно законодавства України за таке господарське правопорушення посадові особи і громадяни притягаються до відповідальності згідно з чинним законодавством. До суб'єктів господарювання застосовуються фінансові санкції у вигляді штрафів, розміри яких залежать від складу господарського правопорушення. Як уявляється, існує низка проблем, пов'язаних з недоцільністю кримінальної відповідальності, що застосовується до юридичних осіб за вчинення господарських правопорушень.

Крім цього, кожна господарська організація створюється з визначеною метою – для ведення господарської діяльності відповідно до статуту, законодавства, ліцензії, тобто має виключно законну правосуб'єктність, легалізовану публічно внаслідок здійснення державної реєстрації. Внаслідок цього неможливо від її імені вчинювати, наприклад, злочини, передбачені ст. 258-258-5 КК України (що стосуються тероризму). Такі діяння однозначно повинні каратися тільки на рівні фізичних осіб – безпосередніх суб'єктів злочину. Постає питання: наскільки є виправданою ліквідація господарських організацій, в яких працює один чи декілька злочинців? Чи означає це, що слід карати і власників, і трудовий колектив, і споживачів?

Отже, підводячи підсумки, слід зазначити, що в умовах розвитку сучасної ринкової економіки та підприємницької діяльності в Україні, спрямованої на міжнародні стандарти, є недоцільним застосування кримінальної відповідальності до суб'єктів господарювання за вчинення господарських правопорушень, оскільки встановлені надмірні санкції, які можуть застосовуватися до основного товаровиробника – господарської організації, і в такому випадку мають місце шкідливі економічні наслідки у вигляді знищення роботодавців, платників податків, національних виробників. Це особливо небажано в умовах економічної нестабільності, падіння реального сектор економіки, оскільки може посилити негативну частину

суперечливих процесів в економіці. І на закінчення – посилення кримінальної відповідальності юридичних осіб повинне забезпечуватися адекватними заходами попередження зловживань зі сторони органів правозастосування, тобто впровадження кримінальної відповідальності юридичних осіб повинне супроводжуватися комплексними змінами у законодавстві.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25-26. – Ст.131.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19 – 20, № 21-22 . – Ст. 144.
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності» від 15.11.2011 // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 25. – Ст. 263.
5. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України стосовно відповідальності юридичних осіб» від 23.05.2013 // Офіційний вісник України. – 2013. –№ 47. – стор.9. – Ст. 1686.
6. Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» від 19.12.1995 // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 46. – Ст. 345.

Карапетян О.Р.

заступник директора Культурного центру з технічних питань

Передумови впровадження ювенальної юстиції в Україні

В останні роки проблема запровадження елементів ювенальної юстиції в судочинство України стала дуже актуальною, принаймні необхідні широке інформаційне забезпечення та підготовка кадрів для ювенальної юстиції з числа суддів та фахівців пенітенціарної системи. Наявність різних позицій і підходів з приводу правосуддя для неповнолітніх призводить до того, що зараз основне питання у цій сфері полягає вже не в тому, чи бути в Україні «дитячий» юстиції, а в тому, якою їй бути. На мій погляд, намітилися позитивні зрушення у цій сфері, а також повільна, але доволі стійка трансформація системи правосуддя від переважання каральної моделі правосуддя до реституційної та реінтеграційної її моделей. Треба зазначити, що в Україні вже зроблено певні кроки для втілення у життя прогресивних положень міжнародно-правових актів, що дає підстави вести мову про позитивні зміни у національному (внутрішньодержавному) законодавстві.

Ювенальна юстиція має бути своєрідним полем співпраці держави та інститутів громадянського суспільства з метою забезпечення кращого та безпечного майбутнього українських дітей. Сенс такої юстиції — в підпорядкуванні судочинства вирішенню завдань соціалізації молодих людей та виховання їх як майбутніх законослухняних членів суспільства.

Концептуальні засади ювенальної юстиції:

1. Здійснення профілактичної діяльності, спрямованої на попередження протиправної поведінки серед дітей та неповнолітніх:

1) створення та впровадження в систему ювенальної юстиції державних органів, котрі опікуються дітьми та неповнолітніми, профілактичних програм, заснованих на відновних принципах;

2) розроблення додаткових та вдосконалення наявних програм з підтримки, підвищення значимості сім'ї, громади та оточуючих у житті дитини (програми з підтримки сім'ї, з надання допомоги у вихованні, ініціювання розвитку суспільства, розвитку ініціативи місцевих громад, схеми безпечного оточуючого середовища, партнерство заради безпеки суспільства тощо).

2. Реформування системи правосуддя щодо неповнолітніх у напрямі зміни способу реагування на правопорушення з карального на відновний, реабілітаційний, охоронний:

1) створення системи ювенальних судів.

2) гуманізація ювенального судочинства:

3) особливий підхід до неповнолітніх під час досудового слідства:

4) розвиток альтернативних заходів кримінального переслідування (таких, як програми відновного правосуддя);

5) розвиток та впровадження системи надання юридичної, психологічної допомоги та підтримки неповнолітнім правопорушникам і потерпілим в процесі здійснення правосуддя;

6) розвиток і впровадження програм відновного правосуддя в ювенальну юстицію:

Кирпич О.М.

студент магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., професор Гіжевський В.К.

Теоретичне визначення поняття «бренд» та судові спори про привласнення чужих торговельних марок

*Проаналізовано проблеми визначення поняття
«бренд», та їх вирішення в судових спорах про
привласнення чужих торговельних марок*

У пресі часто дискутуються питання про порушення авторського права в Україні. Право інтелектуальної власності в Україні регламентується Конституцією України у Ст. 41 [1, с. 301] та Ст. 51 [1, с. 403] та Законом України «Про авторське право та суміжні права» [2]. Останнім часом особливу увагу привертають проблеми охорони об'єктів промислової власності. До цього поняття додається нове поняття бренду. Важливо вивчати судову практику рішень Вищого господарського суду України (далі – ВГСУ) з питань порушення авторських та суміжних прав.

Вважаємо за необхідне науковцям теоретично визначити поняття бренду у вітчизняному законодавстві, оскільки в юридичній та судовій практиці стикатися з ним доводиться часто. Несанкціоноване використання чужих торгових марок та брендів дає змогу певним особам користуватися чужою інтелектуальною власністю. Випадки несанкціонованого використання чужих товарних знаків розглядає відомий російський автор: спочатку реєструється велика кількість товарних знаків, дуже схожих на товарні знаки відомих фірм, продукція яких, вірогідно, буде імпортуватися. Потім чекають на «по-

купця», і коли продукція якоїсь із цих фірм з'являється на ринку, їй роблять «комерційну пропозицію», суть якої – купівля власного товарного знака [3, с. 55 – 59].

У практиці ВГСУ є подібні випадки. Розглядалася справа за позовом компанії «Бакарді енд Компані Лімітед», Багамські острови, про те, що знак для товарів і послуг «МАРТІНІКА» за свідоцтвом України № 63396 є схожим настільки, що його можна сплутати з торговельною маркою «MARTINI» за свідоцтвом України № 6293. Було з'ясовано, що компанія-позивач є власником свідоцтва України № 6293 на знак для товарів і послуг «MARTINI» з датою пріоритету від 02.09.1960 для товарів 32 та 33 класу МКТП (*напої, що збуджують апетит, вермут, лікери, шипучі вина, вино, спирт, алкогольні напої, сиропи та безалкогольні напої*). Згідно рішення ВГСУ від 11 січня 2011 року за № 54/23, було залишено без змін рішення суду попередньої інстанції про заборону використання назви «МАРТІНІКА» для товарів цього класу [5].

У 2010 році розглядалася подібна справа. Компанія Барза Неагра СІА (Республіка Латвія) як власник торговельної марки за міжнародною реєстрацією № 729685В звернулася з позовом про визнання недійсною повністю на території України міжнародної реєстрації № 784523 на знак для товарів і послуг «ЧЕРНЫЙ АИСТ», що належить Арома С. А. (Республіка Молдова), та про зобов'язання Державного департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки України надіслати повідомлення до Міжнародного бюро Всесвітньої організації інтелектуальної власності про визнання недійсною такої реєстрації. Підприємство Арома С. А., подало зустрічний позов про визнання недійсною повністю на території України міжнародної реєстрації № 729685В на знак для товарів і послуг «ЧЕРНЫЙ АИСТ», що належить Барза Неагра СІА., та про зобов'язання Укрпатенту сповістити про це Міжнародне бюро. В результаті виявилось, що молдавська торговельна марка, відома ще з радянських часів, цілком законно належать фірмі, зареєстрованій в Латвії [4].

Розглянуті ВГСУ справи об'єднує спільна риса: спори виникають навколо використання назв, подібних до дуже відомих торго-

вельних марок, які мають давню і успішну історію на ринку. Фірми повинні приділяти належну увагу місцевому законодавству про інтелектуальну власність, їм не слід заощаджувати на реєстрації своїх товарних знаків та ліцензійних договорів.

Пропонуємо свій варіант визначення бренду в юридичній термінології: «Бренд – це складний засіб індивідуалізації учасників цивільного обороту, що складається з об'єктів права інтелектуальної власності, поданих у візуальній, звуковій, ароматній, тактильній та смаковій формі, які у своїй сукупності та взаємодії створюють образ виробника чи його продукції (послуг) у свідомості споживача, ефект відомості товарів, робіт (послуг), що ним позначені та безпосередньо впливають на рівень споживання товару. Бренд є складовою ділової репутації (гудвіла) і знаходить своє відображення у ринковій вартості компанії». Таким чином, буде враховано, що при незаконному використанні чужих брендів фірми, підприємства або компанії, постраждали внаслідок незаконних дій, можуть втрачати не лише прибуток, але й ділову репутацію, яка має своє матеріальне вираження.

Список використаних джерел

1. Конституція України: науково-практичний коментар / Андрійко О.Ф. та ін.: редкол.: В.Я. Тацій (голова) та ін.: Нац. акад. прав. наук України. – 2-е вид., перероб. і доповн.- Х.: Право, 2011. – 1126 с.
2. Закон України «Про авторське право та суміжні права» // Відомості Верховної Ради України (ВВР).- 1994.- № 13. – ст.64.
3. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности / Ред. Бомкин В.И. – М.: Эксперт. Бюро- М, 1997. – 289 с.
4. Постанова Вищого господарського суду України № 54/23 від 11 січня 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_3094002.html.
5. Постанова Вищого господарського суду України №20/23 від 30 березня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2740991.html.

Кодь В.О.

студент магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: Герой України, Лауреат премії
імені Ярослава Мудрого, д.ю.н., професор Француз А.Й.

Проблеми розвитку та сучасний стан підприємництва в Україні

Розглядаються проблемні питання розвитку та сучасний стан підприємництва в Україні, основні напрямки розвитку підприємництва в сучасних умовах трансформації, переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України

В Україні прийняті та діють ряд нормативних актів, які заклали підґрунтя для формування і розвитку підприємництва. Згідно з цими нормативними актами, державна підтримка підприємництва спрямована на створення сприятливих організаційних та економічних умов для його розвитку. Це – надання підприємцям земельних ділянок; передання державного майна, необхідного для здійснення підприємницької діяльності; сприяння підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування, підготовці кадрів; здійснення первісного облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх підприємцям у порядку, передбаченому законом; стимулювання модернізації технології, інноваційної діяльності, освоєння нових видів продукції і послуг та інші види допомоги. Завдяки прийнятим нормативним актам, державній підтримці розвитку підприємницької діяльності в Україні станом на початок 2003 р. діяло 248 тис. малих підприємств (3,6 разів більше, ніж у 1992 р.). В них було зайнято 4305 тис. осіб, що у три рази більше, ніж у 1992 р. Проте, як засвідчує аналіз госпо-

дарської практики, рівень розвитку підприємництва, особливо малого бізнесу, та його державна підтримка є ще недостатніми для подальшого розвитку вітчизняної економіки і не відповідають її можливостям. Так, в Україні на початок 2004 р. такий показник, як кількість суб'єктів підприємницької діяльності на тисячу осіб населення був у десять разів меншим, ніж у розвинених європейських країнах. А внесок малих підприємств у валовий внутрішній продукт складав лише 10%, це у 3-4 рази нижче, ніж у більшості європейських країн. Особливо негативним явищем стало те, що значна кількість зареєстрованих малих підприємств не діє, а більша частина діючих займається такими швидко прибутковими видами господарської діяльності, як торгівля та посередницькі послуги. Це пояснюється тим, що суб'єкти малого підприємництва розвиваються в умовах несприятливого інвестиційного клімату, що робить не вигідним довгострокові виробничі вкладання. Аналіз стану підприємницької діяльності в Україні показує, що сектор малого і середнього бізнесу потребує ефективної фінансової підтримки як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях. Світова практика розвитку та захисту підприємництва свідчить, що доступним джерелом фінансування малого бізнесу є надання урядом гарантій повернення позик у разі неплатоспроможності малих підприємств. Це зменшує кредитні ризики і усуває головну перешкоду на шляху надання позик суб'єктам малого підприємництва, особливо початківцям малого бізнесу. Але для цього необхідні відповідні кредитні ресурси банків. На жаль, кредитні ресурси в Україні для малого підприємництва дуже обмежені. Для більшості суб'єктів підприємницької діяльності банківський кредит залишається недоступним через надто високі процентні ставки. Це пояснюється тим, що в національній економіці фактично не діє механізм гарантування кредитів. Однією з вагомих перепон на шляху розвитку вітчизняного підприємництва є недосконалість чинної податкової системи та надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності, які зумовлюють зростання обсягів реалізованої продукції, прихованої від оподаткування, невпевненість підприємців у стабільності умов ведення комерційної діяльності. Негативно впливають на розвиток

підприємництва складні та довготривалі післяреєстраційні процедури суб'єктів підприємництва, надмірне втручання органів державної влади в їхню діяльність.

Основними напрямками прискорення розвитку підприємництва в сучасних умовах трансформації, переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України є:

1. Подальше удосконалення законодавчої та нормативної бази щодо створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва.

2. Удосконалення кредитної політики, а саме: організація державних кредитних установ з метою пільгового кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, особливо початківців малого бізнесу.

3. Удосконалення податкової політики, тобто забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування з наданням переваги єдиному податку та право тих, що працює у секторі малого підприємництва, на соціальне і пенсійне забезпечення.

4. Подальше посилення державної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва (фінансово-кредитної, майнової, інформаційної та кадрової*). Створення та забезпечення діяльності мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів тощо.

5. Стимулювання розвитку підприємництва в галузях, що забезпечують найвищу ефективність суспільного виробництва та його конкурентоспроможність завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, ресурсозберігаючих технологій, випуску принципово нових видів продукції.

6. Забезпечення виконання заходів щодо створення єдиної автоматизованої системи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.

7. Здійснення заходів щодо поетапного створення при центрах зайнятості мережі навчальних центрів з підготовки підприємців з-поміж безробітних.

8. Посилення відповідальності органів виконавчої влади, державних службовців за виконання відповідних законів щодо розвитку підприємницької діяльності, зокрема малого бізнесу. Можливості подальшого розвитку підприємництва, розв'язання зазначе-

них проблем відкриваються на основі указу Президента України «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва» від 12 травня 2005 року.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку : моногр. / В.Д.Базилевич, В.В.Ільїн. – К. : Знання, 2008. – 687 с.
2. Бояр А.О. Інтелектуальна власність : моногр. / А.О.Бояр. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-т ім. Л.Українки, 2007. – 164 с.
3. Манжура О.В. Інтелектуальна власність як чинник формування економіки знань : моногр. / О.В.Манжура. – Полтава : Укрпромторгсервіс, 2011. – 179 с.
4. Хрустальова В.В. Інтелектуальна власність в системі економічних відносин перехідної економіки України : дис. канд. екон. наук : 08.01.01 / В.В.Хрустальова. – К., 1999. – 179 с.

Козирєв В.А.

аспірант кафедри менеджменту,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи
Національного банку України»

Місце страхових компаній в інтеграційних процесах на фондовому ринку України

Сучасний розвиток фінансового ринку України обумовлений інтенсивною співпрацею між банківськими та небанківськими інститутами (страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами та інвестиційними компаніями). Виразно проявляється генеральна тенденція до інтеграції та створення фінансових супермаркетів та фінансових конгломератів

Наприкінці ХХ ст. у світовій практиці з'являється новий вид фінансових посередників інтегрований фінансовий посередник. Це об'єднання (юридичне, маркетингове або територіальне) банку з іншими професійними учасниками фінансового ринку (страховою, інвестиційною, брокерською, лізинговою, консалтинговою компаніями та ін.)

Передумовами інтеграції діяльності фінансових посередників є: подібність технологій управління активами та оцінки ризиків; зменшення транзакційних витрат по всьому циклу руху грошей від їх залучення до розміщення; диверсифікація фінансових ризиків; можливість створення уніфікованої фінансової торгової марки.

Головне завдання інтегрованого фінансового посередника □ завоювати прихильність клієнта шляхом комплексного надання йому банківських операцій (прийом вкладів, обмін валют, кредитування, обслуговування пластикових карток, переказ грошових коштів),

а також небанківських фінансових послуг (розміщення коштів на фондовому ринку, паї інвестиційних фондів, продаж різних видів полісів страхування та ін.).

Сьогодні створення інтегрованих фінансових посередників – це, з одного боку, світова тенденція, а з іншого – найбільш конкурентоспроможна та клієнтоорієнтована структура.

До основних світових інтеграційних моделей відносяться:

1. Дистрибуторський договір або стратегічний альянс. Банк виконує агентські функції, виступає як канал продажів стандартизованих страхових та/або інвестиційних продуктів або паї ПФів: La Poste і CNP (Франція), Commerzbank & Generali (Німеччина), Deutsche Bank і Zurich FS (Німеччина), Legal & General, Barclays, Alliance & Leicester (Великобританія).

2. Спільне підприємство = банк + страхова компанія або інвестиційна компанія. Виникнення афілійованих банку страхових або інвестиційних компаній (загальні акціонери). Для банку розробляються спеціальні страхові або інвестиційні продукти, наприклад Postbank & HDI Versicherung (Німеччина), Delta Lloyd & ABN AMRO (Нідерланди), Groupama & Societe Generale (Groupama Banque, Франція), Caisses d'Epargne & CNP (Ecureuil Vie, Франція).

3. М & А – модель. Банк повністю або частково володіє страховою або інвестиційною компанією: ING поглинула BBL (Португалія), Lloyds придбала Abbey Life & Scottish Life (Великобританія), відбулося злиття Citibank з Travellers Group (Citigroup, США), AXA придбала Banque Directe (Франція), Credit Suisse купила Winterthur (Швейцарія).

4. Формування банком Greenfield нової страхової компанії. Прикладами виступають CS Life (Credit Suisse), Swiss Life (UBS), Barclays Life (Barclays), DB Vita (Deutsche Bank, Італія), Banque AGF (AGF, Франція).

5. Створення фінансового супермаркету, що пропонує одночасно різні фінансові послуги під єдиним брендом, наприклад Citi (Citigroup, США), Harris (США), Chase (Bank One + JP Morgan Chase □ 1900 відділень), Commerce Bank (США), Umpqua Bank (США), US Bank (США), Bank Atlantic (США), Washington Mutual (США).

З плином часу, подальшого розвитку набувають інтеграційні структури, засновані шляхом поєднання різних сфер посередництва на фінансовому ринку з материнською страховою компанією, банком чи інвестиційною компанією.

Перевагами інтеграції страхових компаній із комерційними банками є: можливість значного розширення клієнтської бази; ефективне використання філіальної системи і надлишкових потужностей банку; диверсифікація капіталу та доходу; можливість надання повного спектра банківських і страхових послуг. У зв'язку з об'єктивною необхідністю розміщення ресурсів страховим компаніям вигідно інвестувати кошти в акції банків, бо вони рентабельніші, ніж банківські депозити і державні цінні папери. Важливий напрям взаємодії страхових компаній і банків в Україні – запровадження спільних технологій продажу фінансових (страхових і банківських) послуг на вітчизняному ринку. Страхування може виступати дієвим засобом гарантування безпеки бізнесу. У діяльності банків, коли активно поширюються нові фінансові та інформаційні технології, виникають ризики, від яких не можна захиститися традиційними засобами безпеки. Іншим важливим напрямом інтеграції є взаємодія страхових компаній та банків з компаніями по управлінню активами (КУА). Таке поєднання дозволяє диверсифікувати напрямки інвестування, розширити канали продажу банківських та страхових продуктів та водночас застрахувати інвестиційні кошти.

Список використаних джерел

1. Балакін Р.Л. Проблеми інтеграції України у світове господарство / Під ред. П.І. Гайдуцького, Є.А. Бузовського. – К.: УСГД, 2002. – 246 с.
2. Кремень В.М. Виникнення і особливості діяльності фінансових конгломератів на світовому фінансовому ринку / В.М. Кремень // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 32–38.
3. Корнеєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку : монографія / В.В. Корнеєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с.
4. Інтеграційні процеси на фінансовому ринку України [Текст] : монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук А.О. Єпіфанова, д-ра екон. наук І.О. Школьник і д-ра екон. наук Ф. Павелки ; [А.О. Єпіфанов, І.О. Школьник, Ф. Павелка та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – С. 10-12.

Кримець Ю.О.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Роль юридичної відповідальності за екологічні правопорушення в запобіганні і усуненні екологічних правопорушень в Україні

Розглядається проблематика юридичної відповідальності, зокрема еколого-правової за екологічні правопорушення, а також вносяться пропозиції щодо посилення екологічної відповідальності бізнес-середовища України

Юридичну відповідальність можна віднести до одного зі специфічних проявів соціальної відповідальності. Таким проявом відповідно до особливостей права прямо виражається його державно-владна природа.

В цілях правильного розуміння відповідальності необхідно розділити поняття юридичної відповідальності в широкому соціальному сенсі і поняття юридичної відповідальності у вузькому конкретному сенсі.

У розумінні відповідальності суб'єкта в широкому соціальному сенсі втрачається суть розуміння юридичної відповідальності і її специфіка.

Різновидом юридичної відповідальності, є екологічна відповідальність в екологічному праві. Ця відповідальність має всі ознаки властиві юридичній відповідальності і є важливим складовим елементом правового забезпечення раціонального природокористування, відновлення як окремих екологічних об'єктів, так і охорони довкілля в цілому.

У той же час, стосовно екологічної сфери юридична відповідальність характеризується і своєю специфікою, яка зумовлена наявністю особливостей екологічного правопорушення як обов'язкової підстави для застосування санкцій до суб'єктів правопорушення. Дана обставина стала приводом виділити еколого-правову відповідальність як самостійний вид відповідальності.

Зважаючи на вищесказане, під еколого-правовою відповідальністю слід розуміти обов'язок осіб зазнавати несприятливих наслідків еколого-правового характеру у разі порушення ними вимог екологічного законодавства, які передбачені в санкціях правових норм, що застосовуються в визначеному процедурному порядку. Ознаками і особливостями цього виду відповідальності є: визначення еколого-правової відповідальності як самостійного виду юридичної відповідальності за екологічні правопорушення; те, що еколого-правова відповідальність це такий обов'язок правопорушника, при якому він зазнає несприятливих для себе наслідків; вираження несприятливих для правопорушника наслідків в позбавленні суб'єкта права спеціального природокористування та інших можливостей, тобто носять еколого-правовий характер; несприятливі наслідки що встановлюються в санкціях правових норм, які містяться в екологічному законодавстві; накладення еколого-правової відповідальності спеціально уповноваженими органами в сфері охорони навколишнього природного середовища, природокористування та забезпечення екологічної безпеки за певною процедурою.

Отже, можна стверджувати, що усунення причин і умов, що сприяють екологічним правопорушенням являються головною метою юридичної відповідальності, досягнення якої повинно здійснюватися шляхом реалізації системного і багатостороннього підходу.

Умови, в яких знаходиться наша держава в сьогоденні, підводять нас до тієї думки, що задля усунення причин і обставин, що сприяють екологічним правопорушенням з допомогою юридичної відповідальності за екологічні правопорушення, необхідний більш глобальний процес екологізації країни, який включатиме в себе комплексне вирішення проблеми на рівні економіка-екологія-право.

На сьогоднішній день основними напрямками державної політики в галузі екологізації і основою для даного процесу в Україні визначено гармонізацію нормативно-правової бази у галузі охорони навколишнього середовища з міжнародним законодавством, а також урегулювання відносин в еколого-економічній сфері відповідальності за нанесення шкоди навколишньому середовищу.

В цілях формування механізму екологізації економіки слід підкреслити необхідність: удосконалення системи екологічних нормативів, формування та розвиток економічного механізму стимулювання раціонального ресурсокористування та охорони оточуючого середовища і перегляд існуючої системи природоохоронної діяльності, перегляд системи екологічної відповідальності суб'єктів економічної діяльності. Таким чином, для економічного росту і розвитку країни беззаперечною є важливість складової екологічної відповідальності за екологічні правопорушення в процесі господарської діяльності.

Шляхом усунення причин і умов, що сприяють екологічним правопорушенням може стати посилення екологічної відповідальності бізнес середовища в Україні з застосуванням при веденні його господарської діяльності зокрема:

- посилення примусової соціально-екологічної складової у відповідальності бізнесу шляхом підвищення штрафних санкцій. Величина штрафів за порушення норм природоохоронного законодавства повинна бути приведена у відповідність до економічних збитків від цього порушення та перевищувати вартість запобіжних заходів;

- створення екологічної відповідальності прибутковою для бізнесу через економічні інструменти. (системи економічних та правових механізмів матеріального стимулювання бізнесу до екологічної відповідальності у вигляді різноманітних пільг);

- удосконалення та створення умов для втілення системи екологічного страхування;

- залучення до екологічних проектів малого та середнього бізнесу шляхом державної та суспільної підтримки компаній, що займаються екологічним бізнесом.

Таким чином, в цілях усунення причин і умов, що сприяють екологічним правопорушенням в Україні з одного боку потрібно зацікавити суб'єктів господарювання в здійсненні природоохоронних заходів, а з іншого боку – встановити більш жорстку відповідальність за екологічні порушення.

Список використаних джерел

1. Доронин Г.Г. Юридическая ответственность за экологические правонарушения: исходные положения и теоретические подходы / Доронин Г.Г. // Хозяйство и право. – 2008. – № 2. – С.49 – 51.
2. Балюк Г.І. Проблеми удосконалення юридичної відповідальності за екологічні правопорушення // Проблеми державотворення і захисту прав людини в Україні // Матеріали XII регіональної науково-практичної конференції, 9-10 лютого 2006 р. – Львів. – 2006. – С. 261 – 264.
3. Кунченко-Харченко В.І. Правознавство: Навчальний посібник / В.І. Кунченко-Харченко, В.Г. Печерський, Ю.Ю. Трубін. – К.: Кондор, 2011. – 474 с.
4. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011 р. – № 26. – Ст. 1284.
5. «Напрямки державної політики щодо екологізації національної економіки». Аналітична записка: Відділ екологічної та техногенної безпеки /Л.Яценко// [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/807/>
6. Костицький В.В. Екологія перехідного періоду: право, держава, економіка (економіко-правовий механізм охорони навколишнього природного середовища в Україні). / Костицький В.В. – К. – 2003. – 772 с.
7. Костицький В.В. Десять тез про юридичну відповідальність за екологічні правопорушення.//[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kostytsky.com.ua/upload/doc/vidp.pdf>

Кущ В.О.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Проблеми та перспективи страхування життя в Україні

У перекладі з латинської термін «страхування» означає безтурботний». Суть цього терміна повинна реалізовуватись на практиці – клієнт застрахував свої ризики і не повинен мати ніяких турбот.

Ринок страхування життя в Україні розпочав свій розвиток на початку 90-х років ХХ сторіччя, проте до сьогодення так і продовжує перебувати на стадії формування: триває постійне удосконалення законодавчо-нормативної бази, відбуваються зміни в органах державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю. У зв'язку із зазначеними дослідженнями ринку страхування життя в Україні та виявлення основних проблем його розвитку на даний час є досить актуальним. У країнах з розвинутою ринковою економікою страхування життя є важливим елементом соціальної системи держави, яке здатне вирішувати найважливіші суспільні проблеми та захищати майнові інтереси суб'єктів ринку, пов'язаних із збереженням певного рівня добробуту і здоров'я, стимулювати нарощування заощаджень населення, перетворюючись у стратегічний сектор економіки.

Страхування життя : валові страхові платежі (премії, внески) при страхуванні життя за I півріччя 2013 року становили 1015,2 млн. грн., що на 31,8% більше, ніж за I півріччя 2012 року (I півріччя 2012 р. – 770,4 млн. грн.). Структура валових надходжень страхових платежів (премій, внесків) за I півріччя 2013 року: 964,6 млн. грн. (або 95%) – що надійшли від фізичних осіб; 50,6 млн. грн. (або 5%) – що надійшли від юридичних осіб.

У I півріччі 2013 року на 4,4% збільшилася кількість застрахованих фізичних осіб (застрахованих фізичних осіб у порівнянні з

669 072 застрахованими фізичними особами протягом I півріччя 2012 року). За I півріччя 2013 року застраховано 698,9 тис. осіб. Кількість застрахованих осіб станом на 30.06.13 складає 4,4 млн. осіб.

Структура валових страхових премій та виплат із страхування життя зображена на рисунках 1 та 2.

На розвиток ринку страхування життя здійснюють значний вплив процеси глобалізації та міжнародної інтеграції. В даний час у чистому вигляді національних страхових ринків практично немає, оскільки усі вони завдяки розширенню іноземного капіталу.

Одним із негативних явищ, привнесених у практику страхування процесами глобалізації, є наростання різних видів шахрайств та тіньових економічних операцій, кримінальних протиправних дій. Ці негативні процеси набули у теперішній ситуації світового масштабу. Крім негативів, пов'язаних із шахрайством, в Україні існує ціла низка інших причин, які гальмують розвиток ринку страхування життя та знижують його ефективність. Гальмом у розвитку ринку страхування життя в Україні є те, що стан фінансових ре-

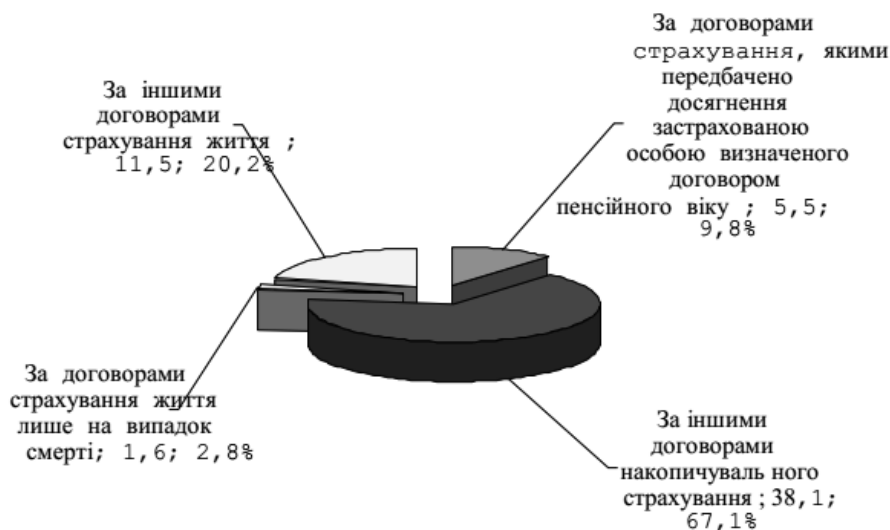


Рис 1. Структура валових страхових премій із страхування життя станом на 30.06.2013 (млн. грн.)



Рис 2. Структура валових страхових виплат із страхування життя станом на 30.06.2013 (млн. грн.)

сурсів переважної більшості страхових компаній є незадовільним і не забезпечує їх конкурентоспроможності навіть на внутрішньому ринку. Обмежені обсяги та недосконала структура фінансових накопичень більшості страховиків перешкоджають перетворенню їх на дієвий інститут соціального захисту населення та інвестування української економіки. Серед гальмуючих факторів слід також виділити:

1. обмеженість інвестиційної діяльності страховиків;
2. низький рівень довіри до ринку страхування життя;
3. повільні темпи впровадження ринкових умов та реструктуризації економіки;
4. недосконалість державного нагляду за страхуванням життєвих гарантій для страхувальників у разі банкрутства страхових компаній;
5. низький рівень платоспроможності населення;
6. недорозвиненість довгострокового страхування недержавного пенсійного забезпечення.

За оцінками окремих експертів, в Україні лише третина коштів ринку страхування життя працює на економіку України, а решта коштів створює тіньовий капітал. Тому на даному історичному етапі розвитку страхового ринку України гостро стоїть проблема повернення довіри до страхової галузі. Цю проблему можна вирішити лише комплексною системою заходів, серед яких головна роль відводиться посиленню нагляду за страховою діяльністю.

Становлення ринку страхування життя в нашій країні, подальший його успішний розвиток залежить від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, розширення їхньої інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності відповідних компаній, подальшого об'єднання України у міжнародні структури, співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення ринку страхування життя до вирішення найважливіших питань соціального страхування.

На мою думку, з метою підвищення фінансової надійності страховиків, усунення проблемних питань розвитку ринку страхування життя необхідно:

1) розробити концепцію розвитку ринку страхування життя в Україні, яка передбачала б урахування принципів та стандартів, рекомендованих Міжнародною асоціацією нагляду за страховою діяльністю;

2) розробити Страховий кодекс, який вмістив би комплекс законодавчих актів у сфері страхування та визначав взаємовідносини між усіма учасниками ринку страхування життя;

4) підвищення фахового рівня страхової діяльності і страхової культури населення;

5) підвищити фінансову надійність вітчизняних страхових компаній на основі збільшення їх капіталізації;

6) врегулювати питання щодо обмеження на певний період діяльності філій іноземних страховиків на території України.

Отже, страхування життя є одним з найважливіших видів соціального захисту та важливим джерелом інвестуванням в економіку країни. Саме держава повинна перш за все повинна бути зацікавле-

на в розвитку страхування життя. По-перше, тому що страхування є джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів, яких так бракує для підйому вітчизняної економіки. По-друге, тому що страхові компанії із страхування життя доповнюють систему захисту та підтримки рівня життя громадян за рахунок самих громадян, і, таким чином, тягар соціального забезпечення населення перерозподіляється між державою та ринком страхування. По-третє, значущим фактором ролі держави щодо розвитку страхування життя є створення нових робочих місць, бо страхування життя є основою договорів страхування, що укладаються лише при наявності страхового посередника, який проводить з клієнтом персональну і довготривалу роботу, за що отримує від страхової компанії комісійну винагороду.

Список використаних джерел

1. Татаріна Т.В. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Т.В. Татаріна // Наука й економіка. – 2010. – № 2 (18). – С. 93-99.
2. Комадовська В.С. Удосконалення перестраховальних операцій та поліпшення управління ними при страхуванні життя / В.С. Комадовська // Наука й економіка. – 2010. – № 3 (19). – С. 47-56.
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2005-2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.dfp.gov.ua>>.
4. Бойко І.А. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні. // http://nauka.zinet.info/3/boiko_i1.php.
5. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. // <http://dfp.gov.ua>.
6. Козоріг Г.Г. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 182-191.
7. Кисельова О.М. Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності // Формування ринкових відносин в Україні. – № 4. – 2007. – (69). – С. 76-81.
8. Ярошенко С.Л., Куделя Л.В. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку життя в Україні: Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності // Формування ринкових відносин в Україні. – № 4. – 2008. – (83). – С. 86-93.

Лисиця А.В.

студентка магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., доцент Іванюшенко В.В.

Проблеми законодавчого регулювання захисту прав на промислові зразки

Проаналізовано проблеми правового регулювання захисту прав на промислові зразки

Одним із об'єктів прав інтелектуальної власності є промисловий зразок. У світовій практиці не існує єдиного підходу щодо особливостей правової охорони промислових зразків, що відрізняла б їх від інших об'єктів права інтелектуальної власності (патентного та авторського права, права на товарні знаки). В Україні це питання перебуває у сфері правового регулювання Конституції України, Цивільного кодексу України, Закону України «Про охорону прав на промислові зразки». Відповідно до ст. 1 Закону промисловий зразок являє собою результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання.

Об'єктом промислового зразка може бути форма, малюнок чи розфарбування або їх поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу (ч. 2 ст. 461 ЦК).

З цього випливає, що промислового зразку властиві декоративні й промислові риси. Перші полягають у формі, структурі, кольорі виробу, що впливає на його зорове сприйняття. Водночас важливим є й відтворюваність виробу промисловими засобами. Таким чином, промислового зразку притаманний естетично-функціональний характер.

Відповідно до ч. 1. ст. 461 Цивільного кодексу України, ч. 1 ст. 6 Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» критерієм придатності промислового зразка для набуття права інтелекту-

альної власності є його новизна. Таким чином, основною умовою охороноздатності промислового зразка є новизна.

Відповідно до Цивільного кодексу Російської Федерації промислового зразку надається правова охорона якщо за своїми істотними ознаками він є: новим, оригінальним.

Відповідно до Цивільного кодексу Республіки Білорусь промисловим зразком визначається художнє рішення виробу, яке визначає його зовнішній вигляд, є новим та оригінальним. Спільним для системи правової охорони прав на промислові зразки за законодавством України та РФ є обов'язковість реєстрації промислових зразків та отримання патенту як охоронного документа.

Власник патенту має право на використання промислового зразка, виключне право дозволяти використовувати промисловий зразок та виключне право перешкоджати неправомірному використанню промислового зразка. Законом також передбачено можливість патентування промислового зразка в іноземних державах, підстави визнання реєстрації прав недійсною та способи захисту порушених прав власника патенту [8, с. 47].

З огляду на те, що Україна проголосила одним зі стратегічних напрямків зовнішньоекономічної політики інтеграцію до світового співтовариства, насамперед до Європейського Союзу, на часі стоїть завдання адаптації законодавства України до законодавства ЄС, яка здійснюється відповідно до прийнятої Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу.

Основна особливість системи захисту промислових зразків ЄС полягає у тому, що вона умовно поділяється на дві підсистеми. Одна регулює відносини, які виникають з приводу захисту незареєстрованих промислових зразків ЄС, друга – зареєстрованих.

Умови охорони зареєстрованих та незареєстрованих промислових зразків визначено у Регламенті Ради ЄС «Про промислові зразки Спільноти» від 12.12.2001 р. №6/2002.

На цей час Державним департаментом інтелектуальної власності вже здійснено значний обсяг робіт, спрямованих на приведення чинного законодавства у відповідність до норм законодавства Єв-

ропейського Союзу. З цією метою було розроблено проекти законів України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів з питань інтелектуальної власності» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів з питань авторського права і суміжних прав». Обидва законопроекти направлені на приведення норм Цивільного кодексу України, законів України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», та інших законів у сфері інтелектуальної власності у відповідність до вимог законодавчих актів ЄС, а також на усунення розбіжностей у формулюванні окремих положень Цивільного кодексу України із зазначеними законами [7, с. 7-11].

Крім цього, Державним департаментом інтелектуальної власності також розроблено проекти законів про приєднання до Локкарнської угоди про заснування Міжнародної класифікації промислових зразків та до Страсбурзької угоди про Міжнародну патентну класифікацію. Наразі обидва законопроекти знаходяться на розгляді у Верховній Раді України.

Підсумовуючи вищевикладене, можна визначити, що правова охорона промислового зразка пов'язується виключно з його особливим зовнішнім виглядом. При цьому необхідно, щоб промисловий зразок сприймався візуально під час звичайного використання виробів, в яких його втілено. Подвійна природа промислового зразка призводить до виникнення труднощів у виборі форми охорони промислових зразків.

Список використаних джерел

1. Конституція України: науково-практичний коментар / Андрійко О.Ф. та ін.: редкол.: В.Я. Тацій (голова) та ін.: Нац. акад. прав. наук України. – 2-е вид., перероб. і доповн.- Х.: Право, 2011. – 1126 с.
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення : Науково-практичний коментар / Калюжний Р. А., Комзюк А. Т., Погрібній О. О. та ін. – К.: Всеукраїнська Асоціація видавців «Правова єдність», 2008. – 781 с.
3. Кримінальний кодекс України: Науково-практичний коментар / Ю.В. Баулін, В.І. Борисов, С.Б. Гавриш та ін.; За заг. ред. В.В. Сташиса, В.Я. Тація. — К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. — 1196 с.
4. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України: У 2-х т. / За

ред. О.В. Дзери (кер. авт. кол.), Н.С. Кузнецової, В.В. Луця. – 3-е вид., перероб. і доп. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – Т.ІІ. – 1088 с. (У складі авторського колективу – Ю.О. Заїка).

5. Науково-практичний коментар до Митного кодексу України / За ред. М.М. Каленського, П.В. Пашка – К.: Юрінком Інтер, 2013. – 680 с.

6. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1994. – № 7. – Ст. 1-7.

7. Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань інтелектуальної власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sips.gov.ua/ua/proekt_210113

8. Жаров В.О. Захист права інтелектуальної власності. Захист авторського права і суміжних прав. Захист права промислової власності. /Навч. пос. – К.: ЗАТ «Інститут інтелектуальної власності», 2003. – 64 с.

9. Халаїм Н. Правова природа патенту на промисловий зразок // Право України. – 2000. – № 8. – С.92-94.

Лозко А.Я.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Злиття та поглинання – рейдерські інструменти чи законні процедури об'єднання

Законодавство України визначає акціонерні товариства у формі приватних акціонерних товариств і публічних акціонерних товариств (далі – ПрАТ і ПАТ відповідно). Особливість діяльності цих організаційно-правових форм (далі – ОПФ) полягає в розподілі і балансі акцій між акціонерами, що визначає їх господарську компетенцію та діяльність товариства в цілому. Можливість впливати на діяльність товариства прямо пропорційно залежить від об'єму корпоративних прав, тобто кількості акцій, що належать конкретному учаснику, на цьому принципі і побудовані механізми злиття і поглинання.

Актуальність даної теми полягає в визначенні понять злиття і поглинання, а також пошук шляхів закріплення і регулювання цих механізмів в законодавстві. Беручи курс на євроінтеграцію Україна приводить норми законодавства до стандартів Європейського союзу (далі – ЄС). Звичайно норми господарського права не ввійшли до «першого ешелону» євро-законів, але вони залишаються важливими тому, що підписання Асоціації з ЄС передбачає в першу чергу економічне об'єднання, співпраця з міжнародними компаніями і прихід іноземного інвестора на український ринок.

Якщо проаналізувати законодавство європейських країн в ньому можна знайти закріплення і регулювання інструментів злиття і поглинання в законодавстві, більшість університетів пропонують магістерські програми навчання по спеціальності М&А (злиття і поглинання), бо це є значна частина господарського права із своєю

специфікою. Дивлячись на українське законодавств можна побачити велику прогалину, яка торкається багатьох галузей права починаючи господарським закінчуючи кримінальним.

Дивлячись на закордонну практику інструменти злиття і поглинання використовуються для пошуку додаткових джерел розширення бізнесу, створення повного циклу виробництва або збільшення виробничих потужностей, в якійсь мірі вони використовуються для створення монополій і встановлення контролю над певними секторами ринку. Це можна побачити на прикладі німецького автомобілебудівного концерну «Volkswagen Konzern», до складу якого входить Audi, Automobili Lamborghini, Bentley Motors Ltd., Bugatti, MAN, Scania, SEAT, Skoda Auto, Volkswagen Marine, Porsche. [11]

За даними наданими Державною службою статистики України на українському ринку станом на 1 жовтня 2013 року перебуває 25035 акціонерних товариств та близько 12 мільйонів акціонерів. [12]

Господарський кодекс України (далі – ГК України) в ст. 59 визначає поняття злиття – це припинення юридичної особи, при якому усі майнові права та обов'язки кожного із них переходять до суб'єкта господарювання, що утворитися в результаті злиття. Це єдина згадка про злиття та поглинання в законодавстві України. Визначення поглинання взагалі немає як такого, але виходячи із юридичного розуміння цього поняття, можна визначити, що поглинання – це отримання контролю над активами однієї компанії іншою. [3, ст.59]

На цьому можна було б закінчити, але ці поняття значно змістовніші ніж здається на перший погляд і при визначенні цих понять важливе врахування всіх факторів від дослідження іноземного законодавства аналогічної галузі права до визначення виду господарської діяльності і вплив відповідних видів господарювання на механізми злиття та поглинання. Таким чином при закріпленні механізму і поняття злиття потрібно враховувати з якою ціллю воно провадиться, і відповідно можна виділити наступні види злиття:

- горизонтальні (горизонтальні злиття використовуються в сфері об'єднання підприємств, які виготовляють одну продукцію, з метою збільшення обсягів виробництва, прикладом в Україні, є Fozzy Group);

- вертикальні (вертикальні злиття використовуються у створенні виробництва повного циклу, тобто об'єднання підприємств, що займаються різними стадіями виробництва продукту, як правило – це концерни або корпорації, прикладом в Україні, є АНТК «Антонов»);

- конгломеративні (конгломеративні злиття – це об'єднання підприємств різного спрямування не пов'язаних одним виробництвом або наданням послуг, як правило це промислово-фінансові групи (ПФГ), прикладом такої групи в Україні, є SKM).

Поглинання може також поділити за способом провадження, а саме:

- поглинання в процесі реорганізації;
- поглинання шляхом придбання значної частки в статутному капіталі.[8]

Якщо перший вид не можна назвати таким, що найчастіше використовується при рейдерському захопленні, то другий як раз той механізм яким користуються рейдери. Це відбувається наступним чином: конкуруюча компанія скуповує акції міноритарних акціонерів (думку яких, як правило не враховують при керуванні товариством), після чого утворюється значна частка в статутному капіталі, яка дає «вагомий голос» на загальних зборах, що дає можливість ефективнішого використання принципу «одна акція – один голос», що закріплений в ст.44 ЗУ «Про господарські товариства».[5,ст.44]

Як приклад можна навести наступні випадки рейдерства: захоплення «Оболоні» компанією «Сармат», молококомбінату «Придніпровський» компанією «Галактон», скандальний перехід активів «Рівнеазоту», Херсонського заводу коньячних виробів «Таврія», а також багато інших випадків рейдерства, що не набули розголосу.

Виходячи з цього можна визначити поняття рейдерства та виділити риси, що відрізняють злиття і поглинання від рейдерства. Отже, рейдерське захоплення (рейдерство) – це вороже поглинання акціонерних товариств способами, що виходять за рамки закону або не відповідають призначенню. Основною ознакою рейдерства, є саме незаконність дій або зловживання своїми законними права-

ми для отримання вигоди, несумісними із вигодами, які, як правило, виникають із володіння акціями.[9]

По-перше головною ознакою, що відрізняє рейдерство від інструментів злиття і поглинання є те, що рейдерство є вороже поглинання, чого неможна сказати про поглинання з економічних, правових чи виробничих потреб; по-друге рейдерство, як правило провадиться для знецінення товариства, припинення його роботи, заволодіння ресурсами або виробничими потужностями, у свою чергу злиття і поглинання інструменти для своєрідної реанімації товариств, утворення повного циклу виробництв для зменшення його вартості та збільшення якості. Це дві основні ознаки, що відрізняють рейдерське захоплення від процесів злиття і поглинання.

Дослідивши законодавство іноземних держав можна викреслити основні тенденції для визначення цих понять. Отже, в Російській Федерації існує закон «Об акционерных обществах» в якому визначені ці поняття, якщо між поняттями злиття майже ніяких розбіжностей немає, то поняття поглинання в російському законодавстві знаходить своє визначення і саме в вищевказаному законі, а саме, поглинання – це угода, що здійснюється з метою встановлення контролю над господарським товариством, шляхом придбання більше 30% статутного капіталу, підприємства, що поглинається при цьому зберігається юридична самостійність.[7]

Американське право дає своє визначення цих понять, а саме злиття є юридичне об'єднання двох компаній в одне ціле (як бачимо поняття не відрізняється від російською і того, що закріплене в законодавстві України), в той час як придбання відбувається, коли одна компанія повністю встановлює себе в якості нового власника. На практиці може визначатись як «злиття рівних», якщо обидва згодні, що керівники об'єднуються в інтересах обох своїх компаній, у той час, коли угода недоброзичлива (тобто, коли власник компанії не хоче продавати своє підприємство, або передавати права на управління) це може завжди розглядатись як «поглинання».[8]

Проаналізувавши аспекти ринку злиття і поглинання можна визначити поняття Злиття і Поглинання:

Злиття – це угода, що спрямована на об'єднання двох або біль-

ше акціонерних товариств, в результаті якого утворюється новий суб'єкт господарювання на майновій основі двох або більше попередніх (визначальним є те, що це в першу чергу є угода результатом якої є об'єднання, а вже потім один із видів ліквідації суб'єктів господарської діяльності).

Поглинання – це угода, якою встановлюється контроль одним акціонерним товариством над іншим, шляхом відчуження певного проценту статутного капіталу (як правило 30% і більше).

У висновку можна сказати, що злиття і поглинання безперечно законні механізми в процесі господарювання, проблема постає лише в використанні і обмеженні їх використання в процесі здійснення господарської діяльності. Український ринок злиття та поглинання має значний потенціал росту. Створення механізмів захисту від ворожого поглинання, шляхом встановлення ліміту придбання або отримання будь-яким іншим шляхом акцій одного товариства без дозволу емітента. Перегляд бачення понять злиття і поглинання до того, що злиття і поглинання це є угоди, а в же потім передмова ліквідації. Закріпити регулювання механізмів злиття та поглинання в Законі України «Про акціонерні товариства» або ж прийняти новий спеціальний Закон України «Про злиття і поглинання акціонерних товариств».

Список використаних джерел

1. Конституція України. – 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – Ст. 141.
2. Цивільний кодекс України. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст.356. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua на 01.11.2013.
3. Господарський кодекс України. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, N 19-20, N 21-22, ст.144 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua на 01.11.2013.
4. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємства» № 755-IV від 15.05.2003 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 31-32, ст.263.
5. Закон України «Про господарські товариства» № 1576-XII від 19.09.1991 Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 49, ст.682

6. Закон України «Про акціонерні товариства» № 514-VI від 17.09.2008 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2008, N 50-51, ст.384
7. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.duma.gov.ru/> на 01.11.2013.
8. The art of M&A: a merger acquisition buyout guide/ by Stanly Foster Reed, Alexandra Reed Lajoux and H. Peter Nesvold. 4th ed., p.1049
9. Державне регулювання зовнішніх механізмів корпоративного управління / Н.С. Орлова // Економіка та держава : наук.-практ. журнал. – 2009. – № 2. – с.93.
10. McKinsey & Company. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mckinsey.com>
11. Volkswagen Konzern. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.volkswagen.com>
12. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Маліч А.О.

студентка,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., професор Гіжевський В.К.

Використання прав інтелектуальної власності у сфері господарської діяльності

Проаналізовано проблеми використання прав інтелектуальної власності у сфері господарської діяльності згідно законодавства та умови їх захисту

Основоположними конституційними принципами формування відносин в інтелектуальній сфері є свобода такої діяльності, визнання і захист її результатів, а також наділення правами на ці результати їхніх творців.

Право інтелектуальної власності (далі – ПІВ) – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт. ПІВ складається з особистих немайнових прав інтелектуальної власності та майнових.

До об'єктів ПІВ у сфері господарювання відносяться: винаходи та корисні моделі; промислові зразки; сорти рослин та породи тварин; торговельні марки (знаки для товарів і послуг); комерційне (фірмове) найменування; географічне зазначення; комерційна таємниця; комп'ютерні програми; інші об'єкти, передбачені законом [2, Ст. 155].

До найважливіших і найпоширеніших об'єктів ПІВ у сфері господарювання належать винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг.

Право промислової власності є особливою формою права влас-

ності суб'єкта господарювання, що забезпечує захист його майнових та інших прав і законних інтересів.

Основу правового регулювання відносин, пов'язаних з використанням у господарській діяльності та охороною прав інтелектуальної власності, становлять положення статей 41, 42, 54 Конституції України [1] про право кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності, недопущення недобросовісної конкуренції та гарантування захисту інтелектуальної власності.

Загальні умови захисту прав інтелектуальної власності на зазначені об'єкти визначаються ст. 432 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України), яка передбачає, що кожна особа має право на захист свого права у разі його порушення, невизнання або оспорювання та на звернення за захистом свого права до суду. На підставі ст. 16 ЦК України способами захисту прав інтелектуальної власності судом можуть бути: визнання права, визнання правочину недійсним, припинення дії, яка порушує право, відновлення становища, яке існувало до порушення, примусове виконання обов'язку в натурі, відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди, відшкодування моральної (немайнової) шкоди тощо.

Цей перелік доповнено способами, притаманними захисту прав інтелектуальної власності, зокрема, суд у випадках та в порядку, встановлених законом, може постановити рішення про [3, Ст. 432]:

1. застосування негайних заходів щодо запобігання порушенню права інтелектуальної власності та збереження відповідних доказів;

2. вилучення з цивільного обороту товарів, виготовлених або введених у цивільний оборот з порушенням права інтелектуальної власності;

3. вилучення з цивільного обороту матеріалів та знарядь, які використовувалися переважно для виготовлення товарів з порушенням права інтелектуальної власності;

4. опублікування в засобах масової інформації відомостей про порушення права інтелектуальної власності та змісту судового рішення щодо такого порушення тощо.

Відповідно до ст. 156 ГК України ПІВ на винахід, корисну мо-

дель, промисловий зразок відповідно до законодавства України засвідчується патентом, який видається в установленому порядку центральним органом виконавчої влади з питань правової охорони інтелектуальної власності, яким на сьогодні є Міністерство освіти і науки України.

Використанням торговельної марки у сфері господарювання визнається застосування її на товарах та при наданні послуг, для яких вона зареєстрована, на упаковці товарів, у рекламі, друкованих виданнях, на вивісках, під час показу експонатів на виставках і ярмарках, що проводяться в Україні, у проспектах, рахунках, на бланках та в іншій документації, пов'язаній з провадженням зазначених товарів і послуг у господарський (комерційний) обіг. ПІВ на торговельну марку засвідчується свідоцтвом виданим на підставі належно поданої заявки, її експертизи на відповідність встановленим умовам правової охорони та державної реєстрації знака [5].

Відповідно до ст. 159 ГК України суб'єкт господарювання — юридична особа або громадянин-підприємець може мати комерційне найменування. Законодавством України не встановлено вимог до структури та змісту комерційного найменування, однак ст. 489 ЦК України визначає умови надання правової охорони комерційного найменування: воно повинно давати можливість вирізнити одну особу з-поміж інших і не вводити в оману споживачів щодо справжньої її діяльності. Таким чином, комерційне найменування — це найменування, що дає змогу ідентифікувати суб'єкта господарювання під час здійснення ним комерційної діяльності.

Паризькою конвенцією встановлено, що комерційне найменування охороняється без обов'язкового подання заявки чи реєстрації [6, Ст.8]. Частина 2 статті 159 ГК України передбачає, що відомості про комерційне найменування суб'єкта господарювання вносяться за його поданням до реєстрів, порядок ведення яких встановлюється законом.

Відповідно до ст. 160 ГК України право на використання географічного зазначення мають лише суб'єкти господарювання, які виробляють товари (надають послуги), щодо яких здійснено державну реєстрацію відповідного географічного зазначення. Правова

охорона надається кваліфікованому зазначенню походження товару, що за своїм змістом є аналогом географічного зазначення [4]. З моменту державної реєстрації у суб'єкта господарювання виникає право на використання географічного зазначення, а саме:

1. застосування його на товарах, для яких зареєстровано це географічне зазначення, а також на упаковці;

2. застосування в рекламі, проспектах, рахунках, друкованих виданнях, офіційних бланках, вивісках тощо.[2, Ст. 160]

Відповідно до ст. 161 ГК України вироби іноземного походження або у встановлених законодавством випадках їх упаковка, а також вироби вітчизняного виробництва чи їх упаковка, призначені для експорту, повинні містити інформацію про країну походження.

Відповідно до ст. 162 ГК України суб'єкт господарювання, що є володільцем технічної, організаційної або іншої комерційної інформації, має право на захист від незаконного використання цієї інформації третіми особами, за умов, що ця інформація має комерційну цінність у зв'язку з тим, що вона не відома третім особам і до неї немає вільного доступу інших осіб на законних підставах, а володільець інформації вживає належних заходів з охорони її конфіденційності.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – N 18 – 22.- Ст.144.
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – N 40 – 44. – Ст.356.
4. Закон України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» від 16.06.1999 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – N 32. – Ст. 267.
5. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – N 7. – Ст. 36.
6. Паризька конвенція «Про охорону промислової власності» від 20.03.1883 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
7. Господарське право: підручник/Д.В. Задихайло, В.М. Пашков, Р.П.Бойчук та ін.; за заг. ред. Д.В.Задихайло, В.М.Пашкова. – Х.: Право, 2012. – 696 с.

Мацієвський Б.О.

студент магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.К. Гіжевський

Конституційно-правові гарантії економічних прав людини і громадянина в Україні

Після прийняття Конституції України у державі розпочалися демократичні перетворення, спрямовані на формування громадянського суспільства і правової держави. Виходячи з цього, де гарантувались права людини і свободи та їх гарантії економічних прав визначають зміст і спрямованість діяльності держави, всіх її органів як один з головних обов'язків.

Конституційний механізм реалізації захисту економічних прав і свобод людини та громадянина в Україні забезпечується системою органів державної влади. Відповідно до частини другої статті 3 Конституції України права і свободи людини та їхні гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Саме тому питання дії механізму реалізації економічних прав та свобод людини і громадянина слід розглядати невідривно від системи державних органів, на які законодавством покладено обов'язки щодо захисту згаданих прав.

Економіка (від грецького *oikonomia* – управління господарством) зокрема, означає сукупність відносин між людьми, що складаються в процесі виробництва, розподілу, обміну та вживання матеріальних благ і послуг.

Серед досліджень є питання особливо актуально є проблема економічних прав і свобод громадян. Дискусійність цього питання, його актуальність та значущість не викликають сумніву. Гарантії економічних прав являють собою сукупність різноманітних пра-

вових та організаційних процедур, завдяки яким забезпечується економічна захищеність прав і свобод. Для ефективної реалізації економічних прав і свобод потрібно не лише прийняття відповідних законів, а й розбудова економіки, що призведе до підвищення життєвого рівня громадян.

У демократичних державах світу підґрунтям добробуту людини, забезпечення її прав і свобод є соціально спрямована ринкова економіка. Стабільний конституційний лад забезпечується наявністю середнього класу, який становить понад половину населення країни.

В. Нерсисянца, економічні права – це права індивіда (людини і громадянина) як незалежного суб'єкта економічних (товарно-грошових, виробничих, ринкових) відносин.

Успішність просування України в напрямі втілення в суспільстві демократичних засад і реалізації основних прав та свобод залежить не лише від загального рівня забезпеченості економічних прав людини та громадянина, а й від того, наскільки успішно забезпечується державою механізм їхнього захисту.

До системи економічних прав М. Хавронюк відносить: право на підприємницьку діяльність, право на працю, право на відпочинок, право на участь у професійних спілках, право на страйк. Право приватної власності та право користування об'єктами державної і комунальної власності відносять до фізичних (життєвих) прав.

Ю. Фролов виводить таку дефінітивну формулу економічних прав людини і громадянина: економічні права та свободи людини і громадянина в Україні – це самостійний вид прав та свобод у загальній системі прав та свобод людини і громадянина, під якими слід розуміти можливості людини та громадянина володіти, користуватися та розпоряджатися основними економічними благами, а також набувати та захищати їх у порядку, межах, формах і способі, передбачені Конституцією і законами України.

Найвпливовішою ланкою в механізмі захисту економічних прав та свобод людини і громадянина вважається також інститут прокуратури, основи діяльності якого встановлено статтею 121 Консти-

туції. Одним із головних питань, що виникають у ході аналізу ролі органів прокуратури у сфері захисту економічних та інших прав людини, і судовий захист прав.

Успішність просування України в напрямі втілення в суспільстві демократичних засад і реалізації основних прав та свобод залежить не лише від загального рівня забезпеченості економічних прав людини та громадянина, а й від того, наскільки успішно забезпечується державою механізм їхнього захисту.

Рабінович вказує, що забезпечення прав і свобод людини – це створення умов для здійснення прав і свобод людини і громадянина. Воно включає різні елементи (напрями) державної діяльності. Тому, враховуючи, що напрямки діяльності держави є її функціями, він робить висновок, що такий напрямок діяльності сучасної України, як утвердження та забезпечення прав і свобод людини, є її головною функцією. А цим визначається й відповідна ієрархія, пріоритетність у напрямках діяльності (функціях) держави.

Потребує вдосконалення правового регулювання організованість в економіці, стабілізація майнових відносин і національної грошової одиниці, законодавчого упорядкування різноманітних економічних зв'язків, заснованих на власній ініціативі суб'єктів господарської діяльності, подальшому розвитку вільної конкуренції, формування у суб'єктів господарських відносин та відповідального ставлення до економіки, стимулювання виробництва за допомогою економічних чинників, а не наказових важелів. Усе це зрештою сприятиме вільному розвитку підприємництва і становленню ринкових відносин.

Нині наша держава поки що не може реально забезпечити економічні права і свободи людини та громадянина у повному обсязі. Розвиток недержавного сектору економіки, різних форм власності зумовлює необхідність формування нових підходів до створення і впровадження механізму гарантій економічних прав і свобод.

Отже, вдосконалення дієвості механізму гарантій економічних прав і свобод людини та громадянина є першочерговим завданням державних інститутів влади, щоб створити повноцінні умови для реалізації кожним своїх прав і свобод.

Список використаних джерел

1. Конституція України. Від 28.06.2006 р. / Відомості Верховної Ради України. 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Словарь иностранных слов : 11-е изд., стереотип. / Под ред. В.В. Пчёлкина, Л.Н. Комарова, Е.Н. Зазаренко и др. – М. : 1984. – 608 с.
3. Нерсесянц В.С. Общая теория права и государства / Нерсесянц В.С. – М. : НОРМА-ИНФРА, 2000. – 552 с.
4. Рабінович П.М. Права людини і громадянина : навч. посіб. / Рабінович П.М., Хавронюк М.І. – К. : Атіка, 2004. – 464 с.
5. Фролов Ю.М. Економічні права і свободи людини і громадянина: до теорії питання / Держава і право : Зб. наук.праць. Юридичні і політичні науки. – К. : Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2002. – Вип. 20. – С. 164-172.
6. Рабінович П.М. Основи загальної теорії права і держави: навч. посібн. Вид. 3-є, зі змін. й доповн. / Рабінович П.М. – К. : ІСДО, 1995. – 172 с.

Мішкур А.О.

студентка магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., доцент Іванюшенко В.В.

Проблеми правового регулювання інтелектуальної власності

Розглядаються проблеми правового регулювання інтелектуальної власності та пропонуються шляхи їх розв'язання

Регулювання правовідносин в сфері інтелектуальної діяльності забезпечуються різними нормами законодавства.

Вперше термін «інтелектуальна власність» було використано в Законі України «Про власність» від 7.02.1991 року (втратив чинність).

Норми щодо регулювання відносин інтелектуальної власності містяться в таких законодавчих актах, як закони України «Про охорону прав на сорти рослин» від 21 квітня 1993 р.; «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15 грудня 1993 р.; «Про охорону прав на промислові зразки» від 15 грудня 1993 р.; «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15 грудня 1993 р., «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 р.

Правові засади розвитку творчої діяльності людини і охорони її результатів закладені в Конституції України, яка проголосила свободу літературної, художньої і технічної творчості й захист інтелектуальної власності.

Значним досягненням правового регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності є прийняття 16 січня 2004 року нового Цивільного кодексу України, що містить окрему IV книгу «Право інтелектуальної власності».

Разом із тим, відносини, пов'язані з оформленням прав інте-

лектуальної власності, забезпеченням їх захисту за допомогою державних органів тощо регулюються нормами публічних галузей права.

Крім того, при регулюванні відносин інтелектуальної власності у разі необхідності застосовуються міжнародні договори у сфері інтелектуальної власності, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Серед найбільш значимих міжнародних документів, які охороняють права винахідників і технічну творчість, є Паризька конвенція про охорону промислової власності, Конвенція про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, Бернська Конвенція про охорону літературних і художніх творів, Всесвітня конвенція про авторське право, Договір Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право. [2; с.13-23].

Найважливішим міжнародним документом стосовно інтелектуальної власності в рамках СОТ, безумовно, є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)). Вона є одним із додатків до Угоди про заснування Світової організації торгівлі, членство в якій Україна здобула 16 травня 2008 року.

Першочерговим завданням для нашої держави є адаптація національного законодавства до законодавства Європейського Союзу. Основою співпраці з ЄС є Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами (Європейським Союзом) та їх державами-членами від 14.05.1994 р.

Відповідно до статті 51 Угоди Україна взяла на себе зобов'язання вживати заходів для поступового приведення національного законодавства у відповідність із законодавством Європейського Союзу у визначених сферах. До таких сфер належить і інтелектуальна власність.

Законодавчі засади адаптації визначені Законом України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» (далі – Програма).

На основі проведених досліджень Державним департаментом з питань адаптації законодавства із залученням фахівців централь-

них органів виконавчої влади та науковців рівень адаптації законодавства у сфері інтелектуальної власності є середнім.

Одним із шляхів вирішення цього питання деякі вчені вважають прийняття Інтелектуального кодексу України. Однак до такої позиції необхідно підходити виважено.

Законодавство у сфері інтелектуальної власності має комплексний характер, так як регулюючи режим того чи іншого об'єкта інтелектуальної власності, воно не рідко включає положення цивільного, фінансового, адміністративного, конституційного, процесуального законодавства тощо. А право інтелектуальної власності загалом і кожен із його об'єктів зокрема мають певний зв'язок з іншими галузями права, здійснюють один на одного певний взаємний вплив.

Видається більш доречним довести до кінця уже розпочатий процес. На сьогодні потрібно прийняти нові закони стосовно окремих об'єктів інтелектуальної власності.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – Ст. 141.
2. Захист права інтелектуальної власності в Україні: [навч. посіб.] / В.О. Жаров. – К.: ІВП, 2005. – 108 с.
3. Правове забезпечення сфери інтелектуальної власності в Україні в контексті Європейської інтеграції: концептуальні засади: [монографія /наук. ред. О.П. Орлюк: кол. авторів: В.С. Дробязко, А.В. Міндрул, О.О. Штефан та ін.] – К: Лазурит-Поліграф, 2010. – 464 с.
4. Теоретико-прикладні проблеми кодифікації законодавства у сфері інтелектуальної власності: [монографія] / за наук. ред. д.ю.н. О.П. Орлюк; кол. авторів: С.Ю. Бурлаков, А.В. Міндрул, Л.І. Работягова, О.О. та ін. – К.: НДІ ІВ НАП-рНУ, Лазурит-Поліграф, 2011. – 326 с.
5. Капіца Ю.М. Авторське право і суміжні права в Європі: [монографія] / Ю.М. Капіца, С.К. Ступак, О.В. Жувака. – К.: Логос, 2012. – 696 с.
6. Кравець В.Р., Олюха В.Г. Право інтелектуальної власності (у запитаннях і відповідях): [Навч. посіб.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 264 с.
7. Паладій М.В. Сфера інтелектуальної власності в Україні: проблемні питання державного управління в умовах інтеграції в міжнародні співтовариства: [монографія] / М.В. Паладій. – К.: [б.в.], 2011. – 240 с.

8. Штефан О.О. Дещо до питання кодифікації законодавства з інтелектуальної власності на прикладі авторського права // Питання інтелектуальної власності. [Збірник наукових праць]. – 2008. – №6.. – С. 28-43.

9. Офіційний сайт Державної служби інтелектуальної власності України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sips.gov.ua.

Нагаєва-Кудра К.Г.

студентка магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., доцент Іванюшенко В.В.

Сутність комерційного (фірмового) найменування

*Розкрито окремий аспект сутності комерційного
(фірмового) найменування як об'єкта права інтелектуальної власності*

Чинне законодавство для позначення найменування учасника цивільного обороту застосовують різні юридичні терміни: «фірма», «фірмове найменування», «комерційне найменування».

Термін «комерційне найменування» є новим для законодавства України про інтелектуальну власність. За чинним раніше законодавством цей інститут називався «фірмове найменування» або «фірма». Запровадження до чинного законодавства України терміна «комерційне найменування» зумовило неоднозначні погляди фахівців на питання співвідношення його із терміном «фірмове найменування». Проблема пов'язана з тим, що чинне законодавство в різних нормах вживає різні терміни.

Дослідники засобів індивідуалізації М.В. Паладій, Т.М. Шевелева вважають, що принциповою відмінністю комерційного найменування від фірмового є те, що останнє можуть використовувати лише юридичні особи, тоді як учасниками комерційної діяльності можуть бути, скажімо, і приватні підприємці без статусу юридичної особи.

Інша ж група дослідників (А.О. Кодинець, Ю.Л. Бошицький, О.О.) вважає поняття «фірмове» і «комерційне» найменування тожними і вживає їх як синоніми.

Проаналізувавши норми законодавства, в яких вживаються два

поняття – «комерційне» і «фірмове» найменування – ми побачимо, що законодавець використовує їх як синоніми.

В окремих нормах Цивільного (Глава 43) і Господарського кодексів (ст. 159) України самостійно вжито термін комерційне найменування. Однак у ст. 90 Цивільного кодексу України, яка передбачає право особи на комерційне (фірмове) найменування, та у ст. 155 Господарського кодексу України, де перелічуються об'єкти прав інтелектуальної власності у сфері господарювання вжито їх як рівнозначні, оскільки у цих статтях слово фірмове вживається в дужках після комерційне. Водночас у деяких нормах законодавства прийнятих до 1 січня 2004 р. , а саме ст. 229 Кримінального кодексу України, ст. 6 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг, досі вживається термін «фірмове найменування».

Аргументом для тотожності термінів комерційне і фірмове найменування є судова практика застосування законодавства про комерційне (фірмове) найменування. Наприклад, у п. 1.5. Постанови Пленуму Вищого господарського суду України «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із захистом прав інтелектуальної власності» говориться, що у застосуванні законів про охорону прав інтелектуальної власності судам слід враховувати одночасне вживання в них деяких відмінних один від одного, але тотожних за своїм правовим змістом термінів, якими визначаються окремі об'єкти права інтелектуальної власності, як-от «фірмове найменування» і «комерційне (фірмове) найменування».

Водночас Цивільний кодекс України прямо не заперечує проти наявності фірмового найменування в інших юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, а Господарський кодекс України прямо закріплює можливість юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців мати комерційне найменування.

У Паризькій Конвенції про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року, до якої приєдналась і Україна, також не наводиться визначення «фірмового (комерційного) найменування». В Господарському кодексі України закріплено, що особа, яка використовує чуже комерційне найменування, на вимогу його власника зобов'язана припинити таке використання і відшкодувати завдані

збитки. За незаконне використання комерційного найменування передбачено також і кримінальну відповідальність (ст. 229 Кримінального кодексу України).

Під час виникнення спорів визначення питання, що саме є комерційним найменуванням, може стати досить складним і проблематичним. В Оглядовому листі Вищого господарського суду України N01-8/383/1 від 27.06.2008 р. «Про практику застосування господарськими судами законодавства про захист прав на об'єкти інтелектуальної власності» – питання визначення фірмового найменування має вирішуватися судом відповідно до чинного законодавства та на підставі наявних у справі доказів. Слід зазначити, що доказами в судових справах щодо захисту прав на комерційне найменування можуть бути безліч видів документів та інших матеріалів.

Господарський суд не повинен встановлювати схожість або тотожність комерційних найменувань на власний розсуд: для роз'яснення відповідних питань слід призначати судову експертизу [9]. Також в разі необхідності господарський суд може поставити судовому експерту питання про наявність чи відсутність тотожності.

Використання комерційного найменування може визнаватися неправомірним одночасно і за законодавством про захист економічної конкуренції, і за законодавством про право інтелектуальної власності на комерційне найменування [9].

Згідно із статтею 4 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» неправомірним є використання без дозволу уповноваженої особи, зокрема чужого фірмового найменування, що може призвести до змішування з діяльністю іншого господарюючого суб'єкта (підприємця), який має пріоритет на його використання.

У зв'язку з тим, що згідно з чинним законодавством України обов'язкова реєстрація відомостей про комерційні найменування відсутня, також відсутній орган та механізм добровільної реєстрації комерційних найменувань, існує проблема визначення моменту першого використання комерційного найменування, тобто моменту

виникнення права інтелектуальної власності на нього. Тому судові справи, які виникають з приводу використання того чи іншого комерційного найменування, є дуже складними у зв'язку з невизначеністю предмета спору (що саме у кожному випадку є комерційним найменуванням) та складністю визначення належності прав на нього (моментом виникнення права інтелектуальної власності на нього).

Також, необхідно пам'ятати, що окрім судового захисту права на комерційне найменування, особа має право на самозахист порушених прав, згідно ст. 19 ЦК України. Способи самозахисту мають відповідати змісту права, що порушене, характеру дій, якими воно порушене, а також наслідкам, що спричинені цим порушенням.

Українське законодавство, як уже було зазначено, не містить прямих норм щодо охорони комерційного найменування.

Вбачається, що прийняття спеціального закону про комерційне найменування створить необхідну нормативну базу для використання комерційних найменувань в Україні.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. Відомості Верховної Ради України. – 2003 – № 40 – 44. – Ст. 356.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. Відомості Верховної Ради України – 2003 – № 18 – 22. – Ст.144.
3. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. Відомості Верховної Ради України – 2001, № 25 – 26. – ст.131.
4. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.1993 р. №3689-ХІІ. З подальшими змінами. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №7. – Ст.36.
5. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР. З подальшими змінами.// Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 36. – Ст.164.
6. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» від 26.11.1993 р. № 3659-ХІІ. З подальшими змінами.// Відомості Верховної Ради України. – 1993 – № 50. – ст.472.
7. Паризька конвенція про охорону промислової власності від 20.03.1883 р. // Офіційний Інтернет-сайт Верховної Ради України: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Постанова Пленуму Вишого господарського суду України «Про деякі пи-

тання практики вирішення спорів, пов'язаних із захистом прав інтелектуальної власності» від 17.10.2012 р. № 12. З подальшими змінами. // Офіційний Інтернет-сайт Верховної Ради України: <http://zakon.rada.gov.ua>

9. Оглядовий Лист Вищого Господарського суду України «Про практику застосування господарськими судами законодавства про захист права власності на комерційне найменування» від 17.04.2006 № 01-8/845// Офіційний Інтернет-сайт Верховної Ради України: <http://zakon.rada.gov.ua>

10. Рекомендацій президії Вищого господарського суду України від 29.03.2005 №04-5/76 «Про деякі питання практики призначення судових експертиз у справах зі спорів, пов'язаних із захистом права інтелектуальної власності» // Офіційний Інтернет-сайт Верховної Ради України: <http://zakon.rada.gov.ua>

Підгорецька Ю.М.

студентка магістратури,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Науковий керівник: к.ю.н., професор Гіжевський В.К.

Діяльність недержавних пенсійних фондів України в сучасних умовах

Сьогодні система пенсійного забезпечення в економічному та суспільно-політичному житті країни відіграє дуже важливу роль. Вона тісно пов'язана з системою оплати праці, податковою системою, станом на ринку праці, становищем на фінансовому ринку, а також з демографічною ситуацією розвитку населення. Система недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) становить третій рівень пенсійної системи. Розбудова системи НПЗ здійснюється з 2004 року після набрання чинності Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

У Конституції України ч.3 Ст. 46 наведені гарантії щодо державного забезпечення громадян. Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом. Але, жодні державні гарантії та державна солідарна пенсійна система не спроможні забезпечити високий рівень пенсій при низьких розмірах обов'язкових пенсійних відрахувань у несприятливих демографічних умовах.

Ю.В. Вітка дає визначення поняття недержавного пенсійного фонду як юридичної особи, створеної в організаційно-правовій формі непідприємницького товариства виключно з метою накопичення пенсійних активів і здійснення учасникам пенсійних виплат на підставах і в порядку, встановлених законом, та зобов'язану забезпечувати адміністрування, управління пенсійними активами та обслуговування пенсійних активів зберігачем.

Структура пенсійного забезпечення в Україні.

Пенсійна система України					
Перший рівень Солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності та субсидіювання та здійснення виплат та надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду У країни		Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді		Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень із метою отримання громадянами пенсійних виплат	
Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування			Накопичувальне пенсійне забезпечення		

Громадяни України, сьогодні на жаль, слабо інформовані про діяльність фінансових інститутів. Особливо, що стосується недержавних пенсійних фондів (НПФ).

Щодо аналізу статистичних даних, станом на 31 грудня 2012 року в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 94 недержавних пенсійних фонди та 37 адміністраторів НПФ. Протягом останніх років система недержавного пенсійного забезпечення динамічно розвивається і має потенціал для подальшого розвитку пенсійного забезпечення населення. Але кількість учасників недержавних пенсійних

фондів дещо зменшилась на 1,7 %, або 9,9 тис. осіб у порівнянні із аналогічним показником минулого року і склала 584,8 тис. осіб.

Щоб ринок недержавного пенсійного забезпечення в Україні розвивавсь потрібно вжити таких дій, як розроблення комплексу заходів щодо інформування громадян про розвиток недержавного пенсійного забезпечення; удосконалення нормативно-правової бази у сфері регулювання діяльності НПФ.

Аналізуючи вище наведене можна зробити такі висновки, що в Україні на сьогодні, солідарна пенсійна система не може забезпечити достойний рівень життя осіб пенсійного віку в Україні, важли-

вого значення набуває розвиток діяльності НПФ, які займатимуться не лише пенсійним забезпеченням громадян, але забезпечуватимуть внутрішній ринок інвестиціями, які так потрібні сьогодні Україні.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Закон України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003р. №1058-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003р. №1057-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
4. Вітка Ю.В. Недержавні пенсійні фонди: особливості цивільно-правового статусу: Монографія.– Київ: ТОВ «ВПК «Експрес-Поліграф», 2010.–220 с.

Сельський І.Ф.

студент магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Проблемні аспекти реалізації господарської правосуб'єктності унітарними підприємствами та шляхи їх подолання

У роботі розкриваються актуальні проблеми реалізації унітарними підприємствами своєї господарської правосуб'єктності та запропоновані законодавчі нововведення для усунення окреслених прогалин

Домінуючою ознакою, що характеризує правовий статус суб'єкта господарювання, а також інших суб'єктів господарського права, включаючи унітарні підприємства, які є різновидом суб'єктів господарювання – є господарська правосуб'єктність.

У процесі дослідження доктринальних підходів, що до визначення структури господарської правосуб'єктності, прослідковується неоднозначність та спірність різних наукових точок зору на предмет дослідження. Проте враховуючи особливості господарсько-правових відносин, а також спираючись на те, що суб'єкт господарського права завжди є правоздатним та дієздатним (адже економіка та право вимагають від нього як звичайного явища бути дієздатним у плані формування, виявлення та втілення волі), погоджуюсь, з представниками господарського підходу, що елементами саме господарської правосуб'єктності слід вважати господарську компетенцію та господарську деліктоздатність. Де, господарську компетенцію слід розглядати основним структурним елементом господарської правосуб'єктності. Вона являє собою сукупність тих

прав та обов'язків, які безпосередньо закріплені за учасником господарських відносин. А господарську деліктоздатність, слід розуміти як передбачену законодавством та/чи договором можливість покладання на суб'єкта господарського права та/або застосування суб'єктом господарського права заходів господарсько-правової відповідальності.

Фізичні особи – підприємці реалізують господарську компетенцію безпосередньо, а юридичні особи, які є суб'єктами господарського права – здійснюють її через систему їх органів управління. У цьому зв'язку слід вказати на прогалину чинного законодавства в частині відсутності у ньому процедур, які б гарантували постійну наявність в суб'єкта господарського права наявність дієздатної системи органів управління.

Так, у випадку смерті засновника унітарного приватного підприємства, який одночасно займав посаду його директора (що нерідко буває на практиці), система органів управління такого підприємства зникає, хоча саме підприємство, як юридична особа та як суб'єкт господарського права продовжує існувати. Бездіяльний стан такої юридичної особи буде тривати достатньо довгий час – до вступу спадкоємців (якщо вони є) у володіння спадковим майном, що в даній ситуації означатиме набуття ними прав засновника підприємства та відновлення, можливості призначити нового директора.

Але постає питання, що робити, якщо спадкоємців немає? Як подолати такий бездіяльний стан? Та навіть, якщо є спадкоємці, але все одно юридична особа буде доволі тривалий час де-факто не компетентною.

Пропоную подолати цю прогалину законодавчим нововведенням, а саме внести доповнення до ст. 113 ГК України, в якому передбачити, що у статуті унітарного приватного підприємства (у випадку, якщо його керівник одночасно є одноосібним засновником такого суб'єкта господарювання) повинна бути передбачена особа, що автоматично наділяється повноваженнями керівника (одноосібного виконавчого органу або керівника колегіального виконавчого органу) у випадку визнання судом смерті, безвісної відсутності або недієздатності фізичної особи, яка суміщала статуси керівника та

засновника такого суб'єкта господарювання. Тимчасовий керівник зобов'язується діяти в інтересах найкращого управління унітарним приватним підприємством до моменту прийняття спадщини спадкоємцями.

Якщо ж у фізичної особи, яка суміщала статуси керівника та засновника унітарного приватного підприємства, немає спадкоємців, то я не бачу необхідності в існуванні такої юридичної особи, адже вона де-факто безправна, а тому доцільно у ст. 113 ГК України також передбачити, що у випадку смерті, безвісної відсутності або недієздатності керівника унітарного приватного підприємства, який одночасно був одноосібним засновником суб'єкта господарювання та за умови відсутності у останнього спадкоємців, державний реєстратор звертається до суду з позовом про скасування державної реєстрації зазначеного суб'єкта господарювання через шість місяців з дня оголошення керівника (засновника) померлим, безвісно відсутнім або недієздатним. Ліквідація підприємства здійснюється арбітражним керуючим, призначеним господарським судом за правилами визначення ліквідаторів, встановленими Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»».

Шестимісячний термін пропоную встановити для того, щоб не порушити права на спадщину можливих спадкоємців, які можуть затриматися із подачею заяв про вступ у спадщину.

Однак такого роду процедура не застосовується, якщо територіальна громада за місцем знаходження приватного підприємства звернеться до державного реєстратора із заявою про вступ у володіння безхазяйним майном (корпоративними правами унітарного приватного підприємства та належним останньому майном) та виконає для цього дії, передбачені відповідним законодавством України.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18-22. – Ст. 144.

3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31. – Ст. 440.

4. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682.

5. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.

6. Січевлюк В.А. Господарське право України. Навчальний посібник. – К.: УІРФР, 2010. – 474 с.

7. Щербина В.С. Суб'єкти господарського права: Монографія. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 264 с.

Слободянюк М.С.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Значення бренду на конкурентному ринку

У сучасних умовах розвитку споживчого ринку вибір товарів і послуг часто визначається популярністю бренду. Але багато українських виробників в умовах швидкого переходу до ринкових відносин не встигли модифікувати свій товар до вимог ринку, позиціюванню бренду приділяли недостатню увагу, що призвело в деякій мірі до зниження продажів. У конкуренції з провідними транснаціональними компаніями, через невирішеність проблеми формування іміджу їх товарів, вітчизняні виробники можуть стати аутсайдерами ринку.

Мета дослідження – дослідити вплив бренду на конкурентоспроможність підприємства, можливості щодо розширення ринків збуту.

Питання важливості бренду для підприємств розглядали такі вчені: Ю.В. Зембалецька, О. Каніщенко, О.Сухомліна, О.Є. Кузьмін, В. Домнін, Л. Бук, А. Войчак, С. Велешук, А. Длігач, О. Добрянська, О. Зозульов, О. Мороз, А. Павленко, Г. Почепцов, В. Перція, Т. Примак, В. Пустотін, Є. Ромат, Г. Решетнікова, А. Старостіна, О. Телетов, К. Ульянова, О. Штовба, Н. Чухрай, А. Філюрін, Д. Яцюк та багато інших.

Кожне підприємство прагне перемогти в конкурентній боротьбі. Причому перемогти не раптово, а в підсумку постійних та грамотних зусиль. Досягається ця мета чи ні – залежить від конкурентоспроможності товарів, тобто від того, наскільки вони кращі порівняно з аналогами – продукцією інших підприємств. Споживачі в цьому ланцюжкові відіграють не останню роль. Їхня поведінка, смаки та уподобання викликають загострення конкурентної боротьби між виробниками товарів і саме на даному етапі надзвичайно актуаль-

ним постає питання впровадження ефективного брендінгу.

Бренд — унікальна комбінація цінностей торгової марки, за яку споживач готовий заплатити додаткову вартість, або просто надає перевагу при покупці. Це комбінація, яка часто викликає унікальні емоції. Його широко використовують в рекламі та маркетингу в цілому, але тим не менше це є фінансове поняття [3, с.4].

Брендінг об'єднує творчі зусилля рекламодавця, рекламної агенції, торгових фірм і посередників у широкомасштабному впливові на свідомість споживача бренд-іміджу [1].

Бренд може мати вигляд власного імені, символу або графічного зображення, яке представляє економічний об'єкт та однозначно з ним асоціюється в свідомості споживачів.

Існують внутрішні і зовнішні вигоди від створення бренду [7].

➤ Внутрішні вигоди сильного бренду:

- дозволяє встановлювати вищу ціну в порівнянні з цінами конкурентів.

- захищає від цінових війн.

- сприяє більшому успіху нового товару за рахунок прихильності і схвалення покупців.

- дає вам важіль при переговорах з партнерами.

- робить вас привабливішими для потенційних партнерів по спільному брендінгу (спільний брендінг двох і більше марок різних компаній).

- дозволяє найняти кращих фахівців і утримувати їх в компанії весь час. Крім того, сильна марка зазвичай викликає почуття гордості у співробітників компанії.

- з більшою вірогідністю забезпечує схильність покупців, що, в свою чергу, підвищує прибутковість.

➤ Зовнішні вигоди:

- Прихильність споживачів бренду зводить до мінімуму розгляд суміжних брендів при покупці.

- Віддані клієнти запитують вашу марку в місцях продажів по її назві.

- Віддані клієнти рекомендують вашу марку своїм друзям і колегам.

- Віддані клієнти охочіше приймають нові товари і послуги, запропоновані вашою маркою.
- Віддані клієнти відмовляються від пропонуванних замінників і погоджуються довше чекати і долати великі відстані для придбання обраного ними бренда.
- Віддані клієнти продовжують платити за марку більш високу ціну.

Сильні бренди багато разів підтверджували свою здатність приносити високі доходи, але як посилити бренди і довгий час ефективно управляти ними, не зовсім зрозуміло.

Проблема формування та управління брендами на вітчизняних підприємствах стає актуальною ще й тому, що впізнання товарів стає необхідною умовою конкурентоспроможності підприємства на ринку. Сильний бренд надає допомогу споживачеві у тому, щоб витратити менше часу на вибір товару серед великої кількості аналогів, а у виробника з'являється можливість збільшити прибуток за рахунок розширення асортименту товарів та інформації про їхні загальні та індивідуальні якості, аналізувати запити споживачів, скоротити витрати на пряму рекламу, а також здійснювати прогноз розвитку підприємства на ринку, тобто він має бути конкурентоспроможним [2, с.91].

Конкурентоспроможний брендинг можна уявити як «перехрестя», на якому відбувається «зустріч» тих потреб і категорій корисності, що цінять споживачі, і тих сильних сторін конкуруючих компаній, на основі яких вони сформували свої бренди. Перемагає у конкурентній боротьбі той бренд і ті товари, які найбільше відповідають запитам і очікуванням споживача за прийнятну для них ціну. Саме такий бренд можна назвати конкурентоспроможним, а, отже, і сильним, оскільки він здатний забезпечити конкурентоспроможність та реалізувати конкурентні переваги підприємства та забезпечити його лідерські позиції на ринку з високою прибутковістю [5].

Таким чином можна зробити висновок, що використання бренду для сучасних українських підприємств, є однією із заповорок комерційного успіху. При використанні відомого бренду, активність споживачів щодо придбання конкретного товару зростає, і більшість

із таких покупців готові заплатити значно більшу суму за річ, відомого бренду, адже вони впевнені у високій якості даного продукту та хорошій репутації підприємства чи компанії, продукт якої вони споживають, чи використовують. Застосування бренду певною мірою впливає на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства: конкурентів, споживачів та партнерів, формує імідж та репутацію підприємства.

Список використаних джерел

1. Брендинг. Как создать мощный бренд: ученик для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Коммерция», «Реклама»/ Лесли де Чернатони, Малькольм МакДональд, 2006. – 559 с.
2. Зембалецька Ю.В. Тенденції та перспективи розвитку української галузі глобальних брендів // Економіка та держава – 2010 – №10 – с.90-92.
3. Зозульов О., Несторова Ю. Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві // Економіка України – 2009 – №3 – с.4-11
4. Каніщенко О., Сухомліна О. Ідентифікація бренду: юридичне визнання і маркетингові реалії // Маркетинг в Україні – 2010 – №6 – с.62-67
5. Кромская Э. Модные бренды: накопление опыта // Оборудование. Технологии для магазинов. – 2007. – №9. – С.8-11.
6. Кузьмін О.Є. Споживча корисність бренду // Інвестиції: практика та досвід – 2009 – №1. – С.34-37.
7. Купчинська М. Що бренд прийдешній нам готує? // Маркетинг в Україні.-2008. – №5. – С.41-43.

Сулицький Б.М.

студент магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Актуальні проблеми юридичної відповідальності у сфері господарювання

У роботі досліджуються актуальні питання юридичної відповідальності господарських організацій при порушенні соціально-економічних прав та інтересів трудових колективів і найманих працівників

Трудові і соціально-економічні права людини є важливо складовою конституційних прав і свобод людини і громадянина. У разі їх порушення особа може звернутися за їх захистом до суду, прокуратури, Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, інших органів влади та їх посадових осіб. Крім того, в Україні діє велика кількість інших суб'єктів: неурядові організації, професійні спілки, громадські організації, органи самоорганізації населення які в тій чи іншій мірі уповноважені законом на захист політичних, трудових, соціально-економічних, культурних, етнічних та інших прав та інтересів громадян, трудових колективів та членів громадських організацій. Це так званий “третій сектор”.

Звичайно така правозахисна діяльність не може відбуватись без використання певного набору правових інструментів. Чинний Цивільний процесуальний кодекс України [3] (далі – ЦПК) регулює участь у цивільному процесі органів державного управління, профспілок, підприємств, установ, організацій та окремих громадян, які захищають права інших осіб. Дослідженню того, яким чином врегульована участь профспілок у захисті соціально-економічних прав та інтересів трудових колективів і найманих працівників, які

порушені господарськими організаціями, і присвячена дана стаття. З цього приводу до уваги учасників конференції пропонуються наступні тези для обговорення.

По перше. В середовищі науковців правознавців існують різні погляди на правові підстави участі в цивільному і господарському процесі органів та осіб, яким законом надано право захищати права, свободи й інтереси інших осіб.

По друге. Діюче законодавство і судова практика також не дають вичерпної відповіді на це питання. Ще більше розмаїття думок зосереджено у юридичній літературі.

По третє. Варто зазначити, що правове регулювання даного питання на сьогоднішній день в цілому досить загальне, іноді навіть декларативне (передусім щодо участі профспілок, які захищають права найманих працівників і трудових колективів у цивільному і господарському процесі). З одного боку, це урізноманітнює захист інтересів особи, не обмежуючи його можливості чітко окресленим колом осіб. З іншого боку, недостатня правова регламентація часто породжує проблеми під час практичної реалізації профспілками деяких правових норм в процесі здійснення ними своєї статутної діяльності. Коли з часом з цього приводу буде напрацьована достатня судова практика, то наявність прогалин у законодавстві менше позначатиметься на стані захищеності прав трудових колективів і найманих працівників, але зараз це становить проблему.

Метою дослідження є аналіз норм чинного законодавства, що регулюють участь у цивільному і господарському процесі профспілок. Така участь зумовлена необхідністю виконання ними своїх статутних завдань, покладених на профспілки, що покликані захищати соціально-економічні права та інтереси трудових колективів і найманих працівників, які порушені господарськими організаціями, та притягнення суб'єктів господарювання до юридичної відповідальності.

У цивільному і господарському процесуальному законодавстві закріплений принцип диспозитивності, проте в деяких випадках існують виключення із правил і законодавець допускає відступ від встановленого ним принципу. Так відповідно до ст.3 ЦПК України до суду можуть звернутися органи та особи, яким законом надано

право захищати права, свободи та інтереси інших осіб, відстоювати державні чи суспільні інтереси [3]. Окрім цього ст. 1 Господарського процесуального кодексу України (далі ГПК) передбачено, що і інші юридичні особи мають право звертатись до господарського суду для вжиття передбачених цим Кодексом заходів, спрямованих на запобігання правопорушенням. У випадках, передбачених законодавчими актами України, до господарського суду мають право також звертатися інші органи, що не є суб'єктами підприємницької діяльності [4]. Ці норми є проявом дії принципу публічності у цивільному і господарському процесі. Правові підстави і правила участі у цивільному процесі профспілок визначені у ст.ст. 45-46 ЦПК [3] Вони є особами, які беруть участь у справі, мають права і несуть обов'язки, визначені ст. 27 ЦПК, за винятком права закінчувати справу мировою угодою, оскільки профспілка не є учасником матеріально-правового спору.

Ст.36 Конституції України встановлено право громадян на участь у професійних спілках з метою захисту своїх трудових і соціально-економічних прав та інтересів [1]. На розвиток цієї статті було прийнято Закон України № 1045-XIV від 15 вересня 1999 р. «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» [5]. Ст. 2. Закону встановлює що, професійні спілки створюються з метою здійснення представництва та захисту трудових, соціально-економічних прав та інтересів членів профспілки. Ст.19. цього Закону передбачає, що профспілки, їх об'єднання мають право представляти інтереси своїх членів при реалізації ними конституційного права на звернення за захистом своїх прав до судових органів, Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, а також міжнародних судових установ [5]. В умовах ринкової економіки і політичних протистоянь різних груп впливу профспілки все більше починають керуватися не вузькими корпоративними економічними інтересами трудових колективів, а широкими громадянськими потребами членів профспілки, внаслідок чого змінилась і сфера їх діяльності. Так Б.Г. Столповський стверджує, що „профспілки існують для захисту професійних прав та інтересів різних верств трудящих” [6, с.129]. А.Х. Баширов зазначає, що «профспілки відстоюють не тільки економічні інтереси представників найманої праці, а й загально громадські інтереси всього

населення» [7, с. 9]. Л. Brentano наголошував, що „завдяки профспілкам праця стає товаром нарівні з іншими товарами, а робітник дійсно людиною” [8, с.19]. Завдяки цьому гаслом громадянського суспільства стане свобода разом зі справедливістю та солідарністю.

Як зазначає К.С. Гаджієв „у результаті, соціальне життя стає ареною зіткнення і співробітництва конкуруючих одна з одною груп, що вступають до різного роду спілок, коаліцій, компромісів, угод, тим самим урівноважуючи одна одну, утримуючи всю соціальну і політичну систему у своєрідній рівновазі, перешкоджаючи різкому зрушенню суспільно-політичної осі вліво чи вправо” [9, с.12]. В силу своєї специфіки діяльність профспілок носить, як правило, публічний характер на рівні підприємства, галузі або певної території, що в певній мірі стримує керівництво підприємства від неправомірних дій. З урахуванням цього держава повинна бути зацікавлена у існуванні профспілкового руху у господарських організаціях і відповідним чином стимулювати такого роду діяльність, оскільки це є стримуючим фактором розвитку тіньової економіки, сприяє наповненню бюджету, що в свою чергу позитивно вплине на соціальну політику держави в цілому.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971р. // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1971. – № 50. – Ст. 375.
3. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 40-41. – Ст. 492.
4. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 6. – Ст.56.
5. Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» від 15.09.1999р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №45. – Ст. 397.
6. Столповский Б.Г. Вперед или в никуда // Полис. – 1991. – № 2. – С. 129-134.
7. Социальное партнерство: предпосылки становления в Украине. – Донецк, 1997, – С. 9-16.
8. Brentano Л. Профессиональные организации рабочих. – Спб., 1904. – С. 19-25.
9. Гаджиев К.С. Гражданское общество и правовое государство.//МЭ и МО. – 1991. – № 9. – С. 12-17.

Сулицький С.Б.

студент магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Конституційно-правові аспекти введення двопалатного парламенту в Україні

У роботі досліджуються особливості інституту двопалатного парламенту, проаналізовано його переваги та недоліки, перспективи впровадження бікамералізму в Україні в рамках боротьби з економічною нестабільністю в країні

Відповідно до Конституції України [1], громадяни є носієм суверенітету і джерелом влади в Україні, що здійснюють управління країною на основі загального, рівного і прямого виборчого права шляхом таємного голосування. Передумовою свідомого підходу кожного громадянина до вирішення питання необхідності імплементації бікамералізму в Україні є розуміння правових основ діяльності двопалатних парламентів передових країн світу та історичний шлях їх розвитку.

Враховуючи необхідність подальшої розбудови демократичної та соціально-правової держави, еволюційного розвитку України шляхом надбання кращого міжнародного досвіду правових механізмів регулювання конституційних відносин, очевидним є використання здобутків теоретичного та практичного класичного європейського конституціоналізму.

Серед науковців і правознавців існують різні погляди на теорію бікамералізму. Найвний ряд як позитивних, так і негативних оцінок правничої спільноти на інститут двопалатного парламенту.

М. Росенко стверджує, що «Парламентаризм найбільш логічно пов'язаний із утвердженням принципів верховенства права та де-

мократизму в суспільстві і державі, впровадженням ефективних механізмів гарантування конституційних прав людини, а також формуванням таких інституцій держави, які б забезпечували найбільш повне і всебічне здійснення її функцій та реалізацію потреб суспільства.

В останні десятиліття у багатьох країнах світу, незалежно від форми їх державного устрою, активізувалися процеси переходу до двопалатної структури парламенту. Таку систему парламентаризму обирають найбільш економічно розвинені країни світу. Так, із п'ятнадцяти держав, які мають найвищі у світі показники внутрішнього валового продукту, лише дві – Китайська Народна Республіка і Південна Корея – мають однопалатні загальнонаціональні законодавчі органи. Двопалатні парламенти успішно функціонують у таких унітарних державах, як Австрія, Ірландія, Іспанія, Італія, Польща, Словенія, Румунія, Франція, Чехія та інші.» [4]

Основними ролями бікамерального парламенту є: створення механізмів стримувань і противаг у системі державної влади; забезпечення політичної стабільності; захист прав регіонів; політичний арбітраж; покращення якості законотворчого процесу; утвердження верховенства права та демократії. [3]

Принцип двопалатності покликаний сприяти більш ефективному, зваженому прийняттю рішень, згладжуванню суперечностей між інтересами великих і малих регіонів однієї країни, наступності у роботі парламенту і його компетентності. [2]

Ш. Монтеск'є вважав, що певні прошарки, особливі малочисельні, але авторитетні (аристократія, духовенство), потребують окремого представництва, котре дозволить їм приймати участь у здійсненні державної влади. Мислитель підкреслював, що двопалатність - ефективний засіб «утримувати від крайнощів» як виконавчої, так і законодавчої влади. Конструкцію влади, «волю, що забезпечує свободу», мислитель описав так: «Законодавчі збори складаються тут із двох частин, що взаємно стримують одна одну належним їм правом скасування, причому обидві вони зв'язуються виконавчою владою, що, у свою чергу, зв'язана законодавчою владою». [2] У кожній країні є відома кількість осіб, що відрізняють-

ся одна від одної походженням, багатством, освітою настільки, що їх необхідно виділити в особливу установу, тому що загальна воля була б для них рабством; закон створює для них привілеї, завдяки яким вони, захищаючи загальну волю, стримують народне представництво, як останнє стримує несправедливі домагання знаті. [5]

Двопалатна конструкція парламенту, як вважають класики американської політичної думки - автори «Федераліста» - А. Гамільтон та Дж. Медісон, по-перше, захищає республіку від забуття її керівниками своїх зобов'язань перед виборцями: «...безпека народу стає вдвічі надійніше, тому що будь-які задуми узурпації або зради зажадають домовленості між двома автономними палатами, тоді як за інших обставин було б досить славолубства і продажності однієї». По-друге, названа модель перешкоджає «схильності всіляких асамблей піддаватися раптовим спалахам бурхливих пристрастей, йти за крамольними верховодами, приймати непродумані, згубні рішення». По-третє, компенсується ще одна «вада», яка полягає «у недостатньому знайомстві представників, що обираються, із завданнями й принципами законодавства». І, нарешті, бікамералізм сприяє наступності в роботі парламенту в умовах частоті зміни складу Палати представників. [6]

Як зазначає О. Волощук, у вітчизняній юридичній літературі із цього приводу висловлюється і протилежна думка. Так, на думку М. Томенка, двопалатність парламенту — лише данина монархічним традиціям (Велика Британія, Португалія, Франція) або ж наслідок федеративного устрою (США, ФРН, Австрія, Канада), і його наявність не свідчить про реальну демократичну організацію суспільства. Іноді окремі дослідники заявляють, що бікамералізм шкідливий для розвитку демократичного суспільства і небезпечний для збереження цілісності країни.

Однак таке твердження є повністю безглуздом, оскільки досвід таких, як Швеція, Норвегія, Данія, Люксембург, доводить протилежне. Бікамералізм у названих державах аж ніяк не позначається на розвитку демократії, і в жодному разі не слугує підставою до втрати цілісності держави. [2]

Окрім того, для багатьох зарубіжних країн, які у своєму сучас-

ному розвитку утверджують ідеї демократії та верховенства права, бікамералізм стає засобом апробації відповідних ідей і теорій та розглядається як шлях виходу з політичної кризи [4]

Як зазначає М. Росенко, двопалатний парламент більш демократичний, ніж однопалатний. Безумовно, двопалатність виправдана, якщо нижня і верхня палати мають різний інституційний базис та їх діяльність організована по-різному.

Доцільність верхньої палати втрачається, якщо вона просто повторює нижню палату. Верхня палата виступає стримуючим чинником для своєрідного “демократичного екстремізму” нижньої палати парламенту під час внесення змін і доповнень до конституції та конституційних актів. Саме сенати у більшості двопалатних парламентів світу є важливим гарантом легітимності конституційної реформи. [4]

Беручи до уваги вищенаведене, питання введення в Україні двопалатного парламенту потребує детального правового аналізу і може бути предметом окремого розширеного дослідження.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України від 23.07.1996 – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Волощук О. Бікамералізм як основа демократичного розвитку сучасної держави / О. Волощук. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://electioninfo.org.ua/?i=992>
3. Крисенко О. Роль бікамеральної структури парламенту у зміцненні системи державної влади / О. Крисенко, Д. Воробйова. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/33.htm>
4. Росенко М. Бікамералізм: переваги та недоліки. Перспективи його впровадження в Україні / М. Росенко // Збірник наукових праць. – 268 с.
5. Монтескьє Ш. О духе законів / Ш. Монтескьє // Избранные произведения. - М.: Госполитиздат, 1955. – 799 с.
6. Федералист. Политические эссе Александра Гамильтона, Джеймса Мэдисона и Джона Джея. - М.: Издательская группа «Прогресс», 1994. – 592 с.

Цьомра В.Ю.

студент магістратури юридичного факультету,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Європейський та український досвід державної реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю (порівняльний аналіз)

Робота присвячена порівняльному аналізу європейських та української моделей державної реєстрації товариств з обмеженою відповідальністю

Вже тривалий час фахівці ведуть дискусії про те, чи повинне кожне корпоративне утворення набувати статусу юридичної особи залежно від волі органів державної влади, або ж досить встановити загальні правила, умови та форми виникнення юридичних осіб таким чином, щоб кожне корпоративне утворення, яке підпадає під ці правила, набувало статусу юридичної особи без спеціального державного акту.

Говорячи про реєстрацію товариств з обмеженою відповідальністю в зарубіжних правопорядках, можна виділити дві основні моделі такої реєстрації: континентальну та англо-американську.

Перша модель, притаманна європейським країнам (Німеччині, Італії, Бельгії, Франції, Люксембургу), характеризується системою попередньої перевірки законності створення компанії. Її відрізняє система матеріального і формального контролю, а також більш складний та більш витратний ст.осовно часу і грошей підхід до створення комерційної організації. Але при цьому гарантується законність створення корпорації.

Континентальне право розглядає корпорацію як колективне утворення, організацію, визнану юридичною особою, засновану на

об'єднаних капіталах (добровільних внесках) і яка здійснює яку-небудь соціально корисну діяльність [1, с. 138].

За законодавством більшості європейських держав установчі документи комерційних організацій (статут або установчий договір) повинні бути нотаріально засвідчені, а сам порядок заснування перевіряється спеціальними ревізорами установи (аудиторами), які мають подати до суду і в торгово-промислові палати звіти про правильність заснування організації. Закони, що регулюють порядок створення комерційних організацій, передбачають випадки, коли звіти ревізора установи є обов'язковими. В порівнянні з порядком реєстрації товариств з обмеженою відповідальністю за українським законодавством, цей порядок дещо ускладнений, проте усуває можливість порушень в момент заснування компанії.

Важливою умовою створення будь-якої комерційної організації у Франції є публікація повідомлення про її створення в спеціальному офіційному виданні, яке розповсюджується по всіх торгово-промислових палатах Франції, а членство в цих палатах є обов'язковим для всіх комерсантів. Таким чином забезпечується принцип публічності у процесі державної реєстрації компанії. Інформація про зареєстрованих осіб публікується в Офіційному бюлетені цивільних і комерційних оголошень. За українським законодавством повідомлення про будь-які реєстраційні дії публікується у спеціальному засобі масової інформації (Бюлетені державної реєстрації), чим забезпечується інформування широкого кола осіб, включаючи повідомлення про зміни у структурі компанії. Проте дане положення належним чином не розвинуте в Україні, оскільки оприлюднюється лише назва реєстраційної дії, а не її зміст. Таким чином, український законодавець відштовхується від принципу відкритості відомостей, які містяться в Єдиному державному реєстрі.

Матеріальна перевірка поданих на реєстрацію документів у Франції здійснюється торговими судами. За недостовірність відомостей у даній заяві засновники несуть цивільну та кримінальну відповідальність. На нашу думку, така модель реєстрації містить певні недоліки, суть яких полягає у надмірному навантаженні судів додатковою роботою, що не відноситься до основного їх призна-

чення – здійснення правосуддя. Тому, поряд з цією моделлю державної реєстрації, українська модель має певні переваги.

На відміну від європейських держав для країн загального права (Англія, Ірландія) є характерною спрощена система реєстрації, при якій перевірка законності створення компанії (корпорації) не здійснюється, а лише підтверджується уповноваженим на те органом. Така система реєстрації характеризується лише формальною перевіркою необхідних для реєстрації документів. Видане в результаті такої перевірки свідоцтво про реєстрацію (certificate of incorporation) служить доказом того, що при створенні компанії вимоги закону не порушені. Навіть якщо при створенні компанії і були допущені порушення, то небезпека визнання її згодом незаконною в принципі виключається [2, с. 107] . Така процедура реєстрації компаній більш раціональною і менш дорогою.

Реєстрація компаній в країнах загального права проводиться в адміністративному порядку. Відповідно з англійським Законом про компанії 1985 року, реєстрація компаній здійснюється реєстратором компанії, що доволі схоже з українським порядком реєстрації. Якщо компанія підпадає під дію законів Англії та Уельсу, то відповідні документи про реєстрацію повинні бути спрямовані реєстратору компаній в Англії та Уельсі, офіс якого розташований у місті Кардіф. Реєстратор компанії є виконавчим керівником урядового агентства, званого Companies House [3, с. 61].

Таким чином, сьогодні в більшості країн, про які йде мова, має місце реєстраційний порядок заснування корпорацій. Причому документи, необхідні для реєстрації, можна вислати поштою, відповідно отримавши квитанцію, яка в необхідних випадках слугуватиме доказом на користь заснування корпорації або принаймні існування таких намірів у засновника. Українське законодавство містить сьогодні дещо схожу до даної модель, що передбачає реєстраційно-явочну модель, де особливою є участь державного реєстратора як спеціально уповноваженої особи з питань державної реєстрації.

Українське законодавство в галузі державної реєстрації товариств з обмеженою відповідальністю потребує докорінної реформа даного інституту, яка полягає у зміні концепції інституту

державної реєстрації, відмові від діючих застарілих форм даного інституту. Однією із найприйнятніших форм існування інституту державної реєстрації корпоративних утворень можемо назвати англо-американську систему реєстрації, при якій перевірка законності створення компанії (корпорації) не здійснюється, а лише підтверджується уповноваженим на те органом. Така форма державної реєстрації юридичних осіб значно економить час та ресурси, дає змогу без надмірного адміністративного втручання започаткувати новий бізнес та розпочати діяльність незалежно від волі органів державної влади та місцевого самоврядування чи їх посадових осіб. В ході таких змін доцільно запровадити загальноприйнятий порядок державної реєстрації, при якому державний реєстратор чи інший спеціальний орган або посадова особа виконували лише б формальні обов'язки, пов'язані із державною реєстрацією, та перевіряли законність створення і відповідність установчих та інших документів юридичної особи нормам чинного законодавства вже в процесі діяльності такого суб'єкта.

Список використаних джерел

1. Кашанина Т.В. Корпоративное право (Право хозяйственных товариществ и обществ). Учебник для вузов. / Т.В. Кашанина. – М.: Норма-Инфра, 1999. – 815 с.
2. Дубовицкая Е.А. Европейское корпоративное право: Свобода перемещения компаний в Европейском сообществе. / Е.А. Дубовицкая. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 189 с.
3. Петровичева Ю.В. Акционерное право Англии и России: Сравнительно-правовой анализ. / Ю.В. Петровичева. – М.: Норма, 2002. – 224 с.

Шеляженко Ю.В.

студент,

ВНЗ «Університет економіки та права КРОК»

Підтримка сторонами кримінального провадження роботи журналістів із висвітлення відкритих судових засідань у засобах масової інформації

Розкривається тактика підтримки сторонами кримінального провадження в суді висвітлення засобами масової інформації судового процесу, доцільність такого висвітлення для сторін та для суспільства

Гласність кримінального судочинства є особливим видом правовідносин із доступу всіх бажаючих до суспільно значущої інформації про практику кримінального судочинства, про хід конкретних кримінальних процесів та прийняті судові рішення, і, передусім, безпосереднє право бути присутніми та фіксувати інформацію на відкритих судових засіданнях у якості вільних слухачів. Право народу знати й обговорювати судову практику в сучасному світі є загально визнаним принципом здійснення правосуддя. Сильні гарантії гласності кримінального процесу є необхідною передумовою демократичної легітимності судочинства та становлення правової держави в Україні [1].

Гласність кримінального процесу повинна демонструвати дієвість кримінального закону, невідворотність покарання за вчинений злочин за умови доведеності обвинувачення; популяризувати практичне значення кримінального закону для охорони правопорядку; сприяти викоріненню правового нігілізму, що набуває масштабів суттєвого криміногенного чинника; підвищувати рівень правосвідомості громадян, їх поінформованості про реалії судової практики [2].

Автори науково-практичного коментаря до нового КПК харківської школи права також розглядають гласність у трьох аспектах, а саме: як засіб підвищення рівня виховного впливу судового процесу на присутніх; як спосіб публічного контролю з боку суспільства, громадськості за судовою владою; як одну з гарантій законності, обґрунтованості та справедливості в діяльності органів правопорядку, сторін та інших учасників кримінального провадження [3, с . 82].

Щоб дати відповідь на питання, чи зацікавлені сторони кримінального провадження, захист та обвинувачення, у посиленні гласності судового процесу, проаналізуємо встановлені законом завдання суспільних інститутів, представники яких є ключовими фігурами кримінального процесу в суді з боку захисту та обвинувачення, а саме: адвокатури та прокуратури.

Відповідно до пункту 5 частини першої статті 1 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», захист – вид адвокатської діяльності, що полягає в забезпеченні захисту прав, свобод і законних інтересів підозрюваного, обвинуваченого, підсудного, засудженого, виправданого, особи, стосовно якої передбачається застосування примусових заходів медичного чи виховного характеру або вирішується питання про їх застосування у кримінальному провадженні, тощо. Відповідно до частини першої статті 4 цього Закону адвокатська діяльність здійснюється на принципах верховенства права, законності, незалежності, конфіденційності та уникнення конфлікту інтересів. Відповідно до пункту 15 частини першої статті 23 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» не можуть бути підставою для притягнення адвоката до відповідальності його висловлювання у справі, у тому числі ті, що відображають позицію клієнта, заяви у засобах масової інформації, якщо при цьому не порушуються професійні обов'язки адвоката [4].

Відповідно до пункту 5 частини першої статті 6 Закону України «Про прокуратуру» [5] органи прокуратури діють гласно, інформують державні органи влади, громадськість про стан законності та заходи щодо її зміцнення.

З викладеного, на мою думку, можна зробити висновок, що і прокурор, який підтримує державне обвинувачення та в силу своїх функцій зобов'язаний діяти у публічних, суспільних інтересах, діяти гласно, і захисник, якому, як адвокату, законом гарантується право відображати позицію клієнта, роблячи відповідні заяви у засобах масової інформації для забезпечення захисту прав, свобод і законних інтересів підзахисного, однаково зацікавлені у забезпеченні гласності кримінального провадження в суді (звісно, якщо їх діяльність відповідає встановленим законом засадам тих суспільних інституцій, які вони представляють). Наприклад, прокурор зацікавлений, щоб під пильним оком громадськості злочинець не уник покарання за допомогою сумнівних процесуальних махінацій та корупційних дій. Захисник, в свою чергу, зацікавлений, щоб внаслідок традиційно тісних зв'язків між працівниками органів прокуратури та суду в нашій країні, коли в одній сім'ї буває суддя і прокурор, коли багато прокурорів стають суддями, щоб увага громадськості до судового процесу дисциплінувала суд і щоб було неухильно забезпечене дотримання змагальності у судовому провадженні, щоб суд розглядав справу об'єктивно, законно і справедливо, щоб неможливо було проігнорувати доказову базу і справедливі доводи захисту, як це інколи, на жаль, трапляється в наших судах, і щоб в кінцевому рахунку невинуватий був виправданий у пред'явленому обвинуваченні. Суд також зацікавлений у забезпеченні гласності судового провадження, оскільки у разі, коли люди через засоби масової інформації слідкують за ходом резонансного судового процесу, зацікавленим особам дуже важко здійснювати незаконний вплив і тиск на суд.

Розглянемо питання, яким чином захист та обвинувачення може сприяти висвітленню судового процесу в засобах масової інформації.

Відповідно до частини шостої статті 27 Кримінального процесуального кодексу України [6] кожен, хто присутній в залі судового засідання, може вести стенограму, робити нотатки, використовувати портативні аудіозаписуючі пристрої. Проведення в залі судового засідання фотозйомки, відеозапису, транслявання судо-

вого засідання по радіо і телебаченню, а також проведення звукозапису із застосуванням стаціонарної апаратури допускаються на підставі ухвали суду, що приймається з урахуванням думки сторін та можливості проведення таких дій без шкоди для судового розгляду.

Цією нормою закону встановлюється мінімальний обсяг гласності судового провадження (право кожного, хто присутній в залі судового засідання, вести стенограму, робити нотатки, використовувати портативні аудіозаписуючі пристрої, тощо) і межі розширення обсягу гласності судового провадження на підставі ухвали суду з урахуванням думки сторін (право на проведення в залі судового засідання фотозйомки, відеозапису, транслявання судового засідання по радіо і телебаченню, а також проведення звукозапису із застосуванням стаціонарної апаратури).

Передбачене кримінально-процесуальним законом розширення обсягу гласності судового процесу сприяє збільшенню уваги громадськості до судового процесу, оскільки фотографії, відео, прямі трансляції більш легкі для сприйняття широкого загалу, ніж текст чи звук, і більш переконливо передають факти. Таким чином, якщо сторони зацікавлені у забезпеченні гласності судового процесу, вони зацікавлені у тому, щоб суд постановив відповідну ухвалу про розширення обсягу гласності судового провадження.

На практиці представники засобів масової інформації перед судовим засіданням звертаються до суду письмово через канцелярію або усно через судового розпорядника або секретаря судового засідання з клопотанням про дозвіл на фотографування чи відеозйомку. Заявляти таке клопотання безпосередньо на судовому засіданні, в принципі, можливо, але ризиковано, оскільки, як правило, так не роблять і суд може розцінити це як порушення порядку в судовому засіданні.

Нерідко самі сторони заявляють відповідне клопотання за домовленістю з журналістами або помітивши відеокамери чи знайомих журналістів у залі судового засідання. Водночас, сторони іноді утримуються від таких дій, щоб не створити враження, що вони привели на суд журналістів, що телебачення та преса на їх стороні,

щоб не наразитися на підозри у спробі чинити таким чином психологічний тиск на суд.

Доповідач не перший рік плідно співпрацює з адвокатами у забезпеченні гласності резонансних судових процесів. На завершення цієї доповіді хотілося б навести свіжий приклад успішно заявленого журналістом клопотання про фотозйомку судового засідання, коли питання вирішувалося за новим КПК і було вирішено позитивно завдяки принциповій та юридично вивірєній позиції захисту.

Так, 6 листопада 2013 року кур'єрською поштою до Богунського районного суду м. Житомира редакцією київської газети «Правдошукач» було направлено клопотання про фотозйомку судового засідання, призначеного на 08.11.2013 р. з метою покращення висвітлення судового засідання у пресі. 07.11.2013 р. клопотання було отримано судом.

На судовому засіданні (із оскарження постанови про закриття кримінального провадження щодо померлого за нереабілітуючими підставами) були присутні суддя, секретар судового засідання, скаржник (син померлого обвинуваченого), захисник скаржника – адвокат І. Татієв, слідчий, прокурор.

Суддя Д.М. Ледньов оголосив зазначене клопотання редакції газети «Правдошукач» і переконався, що в судовому засіданні присутній журналіст цього видання. Клопотання було поставлено на обговорення.

Скаржник не заперечував проти задоволення клопотання.

Адвокат І. Татієв зазначив, що крім скаржника решта осіб, які знаходяться в залі судового засідання, виконують публічні обов'язки і не можуть забороняти журналісту фотографувати себе. «Особисто я зараз, як адвокат, знаходжуся при виконанні публічного обов'язку, тобто, в судовому відкритому засіданні. Прокурор також не може заборонити фотографувати її у відкритому судовому засіданні. Але якщо суд вважатиме, що це заважатиме нормальному ходу судового засідання, це також залишається на розсуд суду. Я не забороняю і не маю заперечень щодо того, щоб мене фотографували в судовому засіданні, але, щоб не завадило справі, без спалаху і без звуків фотоапарату».

Прокурор не вважала за доцільне аудіозапис та фотозйомку судового засідання журналістами, але залишила вирішення цього питання на розсуд суду. Слідчий повністю підтримав прокурора.

Суддя звернувся до журналіста з питанням, в якому вигляді у разі дозволу суду відбуватиметься фотофіксація судового засідання. Журналіст продемонстрував свій мініатюрний фотоапарат Lumix. На уточнююче питання суду, чи не буде він шуміти, чи відключено спалах, журналіст запевнив суд, що фотографування буде здійснюватися без шуму та спалахів.

Після цього суд усною ухвалою дозволив проведення фотозйомки.



На ілюстрації фотозйомка судового засідання: 1 – суд; 2 – сторона захисту; 3 – сторона обвинувачення.

Хід розгляду клопотання журналіста про фотозйомку судового засідання передано за аудіозаписом та проілюстровано фотографіями з особистого архіву доповідача [7].

Висновки. Висвітлення відкритих судових засідань у кримінальному провадженні засобами масової інформації спрямоване на задоволення суспільного інтересу, є способом публічного контролю з боку суспільства, громадськості за судовою владою, є однією з гарантій законності, обґрунтованості та справедливості в діяльності органів правопорядку, сторін та інших учасників кримінального провадження.

Сторонам кримінального провадження доцільно у встановленому законом порядку сприяти забезпеченню повного висвітлення судових засідань засобами масової інформації, по можливості не заперечуючи на клопотання журналістів про фото- та відеозйомку, трансляцію судового засідання або заявляючи такі клопотання в інтересах журналістів.

Список використаних джерел

1. І.В. Тарасова, Ю.В. Шеляженко. Реалізація конституційного принципу гласності судового процесу в новому Кримінальному процесуальному кодексі України // Правничий вісник Університету «КРОК» – Вип. 15 – К., 2013 – 222 с.
2. Тимченко Г.П. Принцип гласності і відкритості судового розгляду: теорія, історія та перспективи розвитку / Г.П. Тимченко // Держава і право : Збірник наукових праць . Юридичні і політичні науки . – К. : Ін – т держави і права ім. В.М . Корецького НАН України , 2010. – № 49. – С . 258-265.
3. Кримінальний процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар: у 2 т. Т.1 / О.М. Бандурка, С.М. Блажівський , Є.П. Бурдоль та ін.; за заг. ред. В.Я. Тація, В.П. Пшонки, А.В. Портнова. – Харків: Право, 2012. – 768 с .
4. Закон України «Про адвокатуру» // Відомості Верховної Ради України, 1993 р., №9, ст.62; 2002 р., №16, ст.114; 2002 р., №29, ст.194.
5. Закон України «Про прокуратуру» // Відомості Верховної Ради України. — 1991 р. — № 53 – с. 793.
6. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 9-10, № 11-12, № 13. – с. 88.
7. Матеріали аудіозапису та дозволеної судом фотозйомки судового засідання в Богунському районному суді м. Житомира 08.11.2013 р. у кримінальному провадженні № 12013060040001564 (з особистого архіву доповідача).

Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»

Наукове видання

**Актуальні питання розвитку суб'єктів господарювання
в умовах економічної нестабільності :**
матеріали Науково-практичної конференції молодих учених
(Київ, 6 грудня 2013 року)

Комп'ютерна верстка: *В.І. Гришаков*

Підписано до друку 5.12.2013 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 42,8. Обл.-вид. арк. 35,6. Наклад 300 прим.
Зам. №35.

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Свідцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано департаментом поліграфії
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Лагерна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: polygrafia.krok@gmail.com