

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ»**
(13-14 грудня 2013 року)

УДК 338.2(063)
ББК 65.050я43
П 78

П 78 Проблеми та перспективи економіки і управління. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 13-14 грудня 2013 року). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2013. – 148 с.

ISBN 978-618-7041-60-9

У збірнику представлені матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи економіки і управління». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, управління господарствами, розвитку продуктивних сил та регіональної економіки, іновації й інвестиційної діяльності та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 338.2(063)
ББК 65.050я43

ISBN 978-618-7041-60-9

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кан И.М. ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ	6
Логвінова О.П. ЧИННИКИ СЕЛЕКТИВНОГО РИЗИКУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
Мартиненко В.О. ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ	13
Медведкіна Є.О. ГЛОБАЛЬНІ ПІСЛЯКРИЗОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ	16
Троян А.Ю. ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ.....	20

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Веремій Є.В. СТРУКТУРНА КРИЗА В ЕКОНОМІЦІ	22
Захарова А.С., Карпухно И.А. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ДЕТЕНЕЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	26
Ляшок Я.А. СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	31

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Акулова Ю.О. СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНТРОЛІНГА	36
Алпатова Д.Ю., Шипилова Е.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСКОРПОРАЦИИ КАК ОСОБОЙ ФОРМЫ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	38
Крупський О.П. ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	41
Куніна Д.М. АНАЛІЗ ТА ПОРІВНЯННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ ТА ЄВРОПИ.....	45

Матвєєв П.М. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	50
Матюніна І.О. АКТИВІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВИНАРСТВА	53
Мізерна Т.В. СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	58
Ткач К.І. ЕВОЛЮЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СУТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	63

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Аванесова Н.Е., Черемісова О.О. ФАКТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ	67
Линский Д.В. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....	72

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Івасів Х.П., Кісь Г.Р. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКЗОГЕННИХ (ЗОВНІШНІХ) ФАКТОРІВ ОПОРУ ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	76
Трушкіна Н.В. ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ІНСТИТУЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	80

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Саркисян А.Г., Синицына В.А. ПРИЧИНЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ 2013 ГОДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	83
---	----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Попова А.А. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ, ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ГУДВІЛУ.....	88
Талайло О.О. ОСТАННІ ЗМІНИ В ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ	91

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білоус А.М. ПІДТРИМКА ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ З БОКУ НБУ	94
Гавриляк Т.С. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	98
Прудніков А.О. ЕТАПИ ПРОЦЕСУ КРЕДИТУВАННЯ	101
У КРЕДИТНИХ СПІЛКАХ УКРАЇНИ.....	101
Пруднікова Л.А. ПРИНЦИПИ ВАЛЮТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ	103
Сабірова А.Е. ОНЛАЙН-СТРАХУВАННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ КАНАЛ ПРОСУВАННЯ ТА ЗБУТУ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ.....	106

МАРКЕТИНГ

Малахова Н.Л. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	111
Страпчук С.І. ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ В ПЛОЩИНІ РИНКОВИХ ЦІН НА ПШЕНИЦЮ ПО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВАМ УКРАЇНИ.....	115

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Адамовская В.С. МОДЕЛИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ.....	119
Лозовський О.М., Іскра О.Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	122
Морозова Л.П., Килимник А.А. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ	126
Омелянська М.Б. АРБІТРАЖНИЙ КЕРУЮЧИЙ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ УЧАСНИКІВ У ПРОЦЕДУРАХ БАНКРУТСТВА	131
Скорик О.В. КОРПОРАТИВНИЙ ПАТРІОТИЗМ ЯК МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ТА ТЕХНОЛОГІЯ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	136
Палій О.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	140
Рушанян С.С., Літинська В.А. НЕФОРМАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО В ОРГАНІЗАЦІЇ: СПІВІСНУВАННЯ ФОРМАЛЬНОГО ТА НЕФОРМАЛЬНОГО ЛІДЕРА	142

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кан И.М.

аспирант,

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

Хотя история исследования международных финансовых потоков насчитывает века, только в последнее время состоялось широкое принятие бизнесом данных идей.

Г. Морган и М. Гоер считают, что современная глобальная финансовая система является новой институциональной структурой, которая развивалась на протяжении длительного периода времени. Одно из многих определений финансовой глобализации является интеграция внутренней финансовой системы страны с мировыми финансовыми рынками и институтами. Это усилило взаимозависимость между рынками и участниками рынка за пределы национальных границ. Концепция финансовой глобализации включает в себя в первую очередь либерализацию внутреннего финансового сектора, и снижение роли государственного регулирования над частными компаниями. Трансграничные потоки капитала определяют интеграцию между национальными и глобальными финансовыми рынками. [1, стр. 119]

Ярыгина И.З. указывает, что в целом интернационализацию экономических связей можно рассматривать в двух основных направлениях:

В соответствии с первым направлением экономическая глобализация считается феноменом международного хозяйства, принципиально изменившим мир. Концепция глобализации мирового хозяйства основывается на анализе сформировавшихся мировых экономических рынков с их глобальной конкуренцией. Представителем этого направления является, например К. Омае,

который оценивает последствия глобализации оптимистично, подтверждая выгоды, которые они приносит.

В соответствии со вторым направлением глобализация признается на уровне мировой экономики, где происходит перераспределение сфер влияния стран, компаний, банков. В основе этого процесса лежит эволюция международного разделения труда. [2, стр. 5]

Быстрый прогресс в области информационных технологий и связи и компьютерных технологий резко увеличил количество трансграничных финансовых потоков. Для примера, в России в период с 1995 по 2000 гг. объем трансграничного капитала вырос почти в два раза, а с 2000 по 2011 почти в 7 раз, итого с 1995 по 2011 объем вырос почти в 13 раз. ИТ-технологии заметно расширили широту и глубину рынков, сделав национальные границы более легкими для преодоления. Прогресс технологий способствовал сбору и анализу информации участниками рынка, банками и регуляторами. Стало возможно измерение, мониторинг и управление финансовыми рисками. Кроме того, новые инструменты и методы риск-менеджмента позволили широкому спектру финансовых и нефинансовых компаний управлять своими финансовыми рисками более эффективно.

Как концепция, так и феномен финансовой глобализации, существуют достаточно давно. Хорошо задокументированная одна из ранних эпох финансовой глобализации – период с 1870 по 1914 года. [3, стр. 353–402] Надо отметить, что это был не первый период глобальной финансовой интеграции.

Изменения, которые характеризуют данный период и позволяют говорить о глобализации, применительно к нему делятся на три категории. [4, стр. 330] Первая является количественной – экспортируемый капитал достиг невиданных доселе и даже невообразимых сумм. Более того, капитал был вложен в разных частях мира и был использован для финансирования множества государственных и частных мероприятий, второе важное изменение – более тесная интеграция международных финансовых центров, что стало возможным благодаря гораздо более быстрой передаче информации и свободному обращению капитала. Явными признаками этого были: согласованность цены акций, торгуемых одновременно в нескольких центрах и сильная международная конвергенция процентных ставок. Третьим изменением является увеличение количества международных финансовых центров. Тогда

как до 1870 года финансовыми центрами можно было считать только Лондон и Париж, то начиная, с 1870х годов к ним присоединились сначала Берлин, а затем Нью-Йорк. Однако они не составляли серьезной конкуренции признанным международными финансовым центрам. [5 стр. 67]

Тем не менее, была очень четкая иерархия среди финансовых центров и лидирующую позицию в ней занимал единственный по-настоящему глобальный или наднациональный центр, Лондон. В связи с этим сорок лет, предшествовавшие Первой мировой войне, составили классический период лондонского Сити как финансового центра в мире. [6 стр. 75]

Одним из важных различий между прошлым и настоящим периодом финансовой глобализации является то, что в прошлом ограниченное число стран, и небольшое количество секторов экономик, участвовали в процессе финансовой глобализации. Кроме того, обычно капитал следовал за миграцией населения и использовался для поддержки торговых потоков. Долгосрочные облигации с различным сроком погашения были самым популярным финансовым инструментом в прошлом. Финансовая деятельность была сконцентрирована в руках небольшого числа крупных автономных компаний. Кроме того, небольшое число богатых семейных групп и банков доминировали на рынке финансового посредничества. Это была эпоха золотого стандарта, во времена которого золото и другие драгоценные металлы поддерживали национальную валюту.

Эта система функционировала гладко до Первой мировой войны, которая не только закончила данную эпоху глобализации, но и привела к серьезной нестабильности в мировой экономике. Вместо того, чтобы восстанавливать глобализированные финансовые рынки после войны, были предприняты шаги в обратном направлении – на установлении контроля над движением капитала. Приводился следующий аргумент в этой связи: только две вещи из трех могут сосуществовать: фиксированные валютные курсы, автономная монетарная политика, и свободное движение капитала. Поскольку большинство правительств были озабочены обменным курсом и самостоятельностью в денежно-кредитной политике ими приносилась жертва в виде свободного движения капитала. Великая депрессия 1930-х и Вторая мировая война добавили нестабильности в мировой экономике. Движение капитала между странами достигло своего исторического минимума в 1950х годах.

Список использованных источников:

1. Glenn Morgan, Richard Whitley Capitalisms and capitalism in the twenty-first century. Oxford University Press, 2012
2. Ярыгина И.З., Банковские системы и банки в условиях развития геоэкономики. Финансовая академия при правительстве РФ. Москва 2006
3. Obstfeld, M. and A.M. Taylor.1998. «The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility Over the Long Run,» in M. D. Bordo, C. Goldin, and N. White (eds) The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century, Chicago. University of Chicago Press.
4. Luca Dedola, Giovanni Lombardo, «Financial frictions, financial integration and the international propagation of shocks» April 2012
5. Y. Casis, Capitals of Capital: A History of International Financial Centres, 1780-2009 (Cambridge University Press, 2009)
6. Y. Casis, Capitals of Capital: A History of International Financial Centres, 1780-2009 (Cambridge University Press, 2009).

Логвінова О.П.

к.е.н., доцент,

Інститут хімічних технологій

Східноукраїнського національного університету

імені Володимира Даля

ЧИННИКИ СЕЛЕКТИВНОГО РИЗИКУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток національної економіки останніми десятиріччями характеризується подальшим удосконаленням ринкової системи господарювання, але переважна більшість вітчизняних підприємств-товаровиробників все ще знаходиться у складному фінансово-економічному стані та неспроможна до активної інноваційної діяльності, яка є рушійною силою та передумовою сталого економічного зростання.

Інноваційна діяльність завжди супроводжується значним ризиком. Однак відмова від інновацій зумовлює ризик втраченої вигоди. Тому не слід відмовлятися від інновацій, а починаючи з менш радикальних та кошовних інновацій, які відповідають наявному інноваційному потенціалу підприємства і є менш ризиковими, переходити до більш складних і прибуткових, водночас розробляючи заходи з обмеження ризику та реалізуючи активне

управління ризиком. Управління ризиком в інноваційній діяльності підприємства передбачає встановлення всіх чинників і видів ризику, які можуть виникнути в процесі здійснення інновацій; аналіз і оцінку їх небезпеки, а також розробку заходів з обмеження ризику. Отже, формування якомога повного переліку чинників і видів ризику та оцінка їх небезпеки є передумовою успішного здійснення інновацій.

Одним з видів ризику в інноваційній діяльності підприємства є селективний ризик. Цей ризик пов'язаний з небезпекою помилкового вибору інноваційного проекту, внаслідок чого може бути прийнятий до реалізації проект, який виявиться невдалим або менш успішним, ніж очіувалося. Деякі з відхилених проектів могли б бути успішними. Протидія селективному ризику має ґрунтуватися на вивченні його сутності, встановленні основних чинників і оцінці їх небезпеки для підприємства, що здійснює інновації.

Відомо, що вибір інноваційного проекту здійснюється на підставі результатів попереднього аналізу його доцільності, представлених в техніко-економічному обґрунтуванні та (або) бізнес-плані. Основними аспектами оцінки доцільності інноваційного проекту є маркетингові, науково-технічні, інституційні, соціальні, екологічні, фінансові та економічні аспекти, які тісно взаємопов'язані між собою. Отже, основою селективного ризику в інноваційній діяльності підприємства є хибна оцінка доцільності інновацій.

Існування селективного ризику підтверджують численні невдачі інноваційних проектів, зазвичай їх нижча ефективність порівняно з очікуваним рівнем, виникнення необхідності внесення істотних змін або закриття проектів на стадії практичної реалізації. На етапі обґрунтування доцільності цих проектів, скоріш за все, було недооцінено значущість певних істотних чинників ризику, що й зумовило вибір надто ризикованих проектів.

Селективний ризик інновацій є складною та багатоаспектною категорією, що включає безліч складових, які можуть бути класифіковані залежно від конкретних аспектів аналізу інноваційного проекту.

Основними складовими селективного ризику інновацій є наступні:

- маркетингові складові: ризик при оцінці тривалості життєвого циклу інновації та його окремих стадій; ризик при прогнозуванні

попиту й ціни на інноваційну продукцію; ризик помилкової оцінки діяльності конкурентів; ризик при оцінці бюджету маркетингу;

- науково-технічні складові: ризик помилкової оцінки науково-технічної здійснимості інноваційної ідеї; ризик при виборі масштабу виробництва; ризик при виборі технології виробництва; ризик при оцінці капітальних і поточних витрат на здійснення інноваційного проекту; ризик при виборі форми захисту інтелектуальної власності;

- інституційні складові: ризик при врахуванні політико-правових і економічних чинників; ризик при врахуванні відповідності інновацій, що розробляються, загальноекономічній та інноваційній стратегії підприємства; ризик при виборі організаційної структури проекту; ризик при формуванні проектної команди;

- екологічні складові: ризик при оцінці ступеня можливого негативного впливу проекту на навколишнє середовище; ризик при виборі методів мінімізації екологічної шкоди;

- соціальні складові: ризик при оцінці ступеня впливу проекту на показники соціального середовища в регіоні реалізації проекту; помилкова оцінка ступеня можливої протидії реалізації проекту населення, що мешкає в районі реалізації проекту, або різних громадських організацій;

- фінансові складові: ризик при оцінці фінансових ресурсів за проектом; ризик при оцінці доходів від реалізації проектної продукції; ризик при оцінці впливу проекту на фінансовий стан підприємства;

- економічні складові: ризик, пов'язаний з оцінкою ступеня можливого впливу проекту на економіку країни; ризик, пов'язаний з оцінкою ступеня сприяння проекту досягненню цілей розвитку національної економіки та ін.

Селективний ризик «закладається» на передінвестиційній фазі інноваційного проекту та на момент вибору проекту знаходиться в прихованому стані. Цей стан зазвичай триває приблизно до початку експлуатаційної фази, коли об'єкт проекту вводиться в дію, розпочинається виробництво й збут інноваційної продукції. Саме тоді й починають виявлятися та завдавати втрат раніше невраховані або непередбачені чинники ризику. Тому частину чинників селективного ризику в інноваційній діяльності підприємства досить складно заздалегідь розпізнати та оцінити.

Селективний ризик обумовлений множиною чинників, які можуть мати об'єктивну або суб'єктивну природу й тісно пов'язані

між собою. Чинники селективного ризику в інноваційній діяльності підприємства можна об'єднати у дві основні групи: чинники, пов'язані з властивостями вихідної інформації для оцінки доцільності інновацій, та чинники, пов'язані з недостатньою якістю обробки інформації при оцінці доцільності інновацій.

Основними чинниками селективного ризику, пов'язаними з властивостями вихідної інформації для оцінки доцільності інновацій, є: недостатня повнота інформації; недостатня вірогідність, «розпливчастий» характер інформації; відсутність аналогів для порівняння; прихований характер частини чинників ризику на момент проведення аналізу; мінливість чинників зовнішнього та внутрішнього середовища проекту.

Чинниками селективного ризику, пов'язаними з недостатньою якістю обробки інформації при оцінці доцільності інновацій, є: недостатній рівень кваліфікації й досвіду аналітиків проекту; спрощеність застосовуваних методик аналізу доцільності інновацій; відсутність високопродуктивної комп'ютерної техніки та відповідного програмного забезпечення.

Основними наслідками прояву селективного ризику є недооцінка значущості окремих чинників ризику, наявність неврахованих чинників ризику та недостатня вірогідність результатів оцінки.

Щоб оцінити ступінь можливого негативного впливу селективного ризику на успіх реалізації інновацій, необхідно провести його детальний аналіз, що включає якісну і кількісну складові. Якісний аналіз передбачає складання якомога повного переліку чинників ризику, а кількісний аналіз – чисельну оцінку їх небезпеки. Оскільки більшість чинників селективного ризику в інноваційній діяльності є складноформалізованими, найбільш придатним для його кількісного аналізу є експертний метод.

Ми пропонуємо здійснювати експертні оцінки за окремими складовими селективного ризику та його основними чинниками згідно вищенаведених переліків. Ці переліки можуть бути розширені або змінені. Пропонується оцінювати кожне сполучення відповідної складової селективного ризику та відповідного її чинника з огляду на його небезпеку для успішної реалізації інноваційного проекту. Отримані оцінки експертів зводяться у таблицю та підсумовуються. Далі можна здійснити операцію стандартизації отриманої підсумкової експертної оцінки щодо максимально можливої підсумкової оцінки. Це дозволить отримати порівнюванні оцінки в

разі використання неоднакової кількості конкретних складових селективного ризику, а також отримати відносну оцінку міри небезпеки цього ризику, яка за економічним змістом наближена до показника ймовірності його прояву.

Стандартизована оцінка селективного ризику інноваційного проекту (коефіцієнт селективного ризику) характеризує ступінь небезпеки хибного вибору інноваційного проекту. Її величина може змінюватися від нуля до одиниці. Чим більше значення коефіцієнту селективного ризику, тим істотніше його небезпека.

Таким чином, селективний ризик є різновидом ризику в інноваційній діяльності підприємства, який пов'язаний з небезпекою помилкового вибору інновацій. Запропонований підхід до кількісної оцінки селективного ризику дозволяє встановити міру його небезпеки та розробити рекомендації щодо обмеження цього ризику. Це дозволить протидіяти ризику в інноваційній діяльності та сприятиме її активізації на вітчизняних підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. Посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
3. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 240 с.

Мартиненко В.О.

к.держ.упр., доцент,

Українська академія банківської справи

Національного банку України

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ

Найважливішою складовою частиною розвитку суспільства є сприятливий екологічний стан навколишнього середовища. Існуюча в Україні економічна ситуація явно не сприяє його покращенню. До сих пір мають місце адміністративно-командні методи вирішення

екологічних питань. Причиною цього є як недостатнє фінансування, так і відсутність ефективних фінансових важелів регулювання екологічних процесів. Це пов'язано з тим, що система еколого-економічного регулювання та фінансування природоохоронної діяльності в Україні поки що перебуває в процесі становлення і в ряді сегментів залишається нерозвиненою. Передусім це стосується розширення бази екологічного оподаткування, механізмів кредитування природоохоронних заходів комерційними банками, екологічного страхування, важелів стимулювання екологоорієнтованої поведінки суб'єктів господарювання тощо.

Такий стан справ вказує на нагальну необхідність пошуку дієвих інструментів вирішення завдань щодо охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів. Як слушно зауважують вітчизняні вчені [1], чином дієвим інструментом є використання економічних механізмів природокористування. Одним з таких механізмів має бути банківський кредит, який в умовах обмеженості бюджетного фінансування природоохоронних заходів стає одним із основних джерел фінансування поточних екологічних проектів господарських формувань. Наприклад, частка цього фінансового механізму у фінансуванні природоохоронних заходів у Польщі становить 85%.

Як свідчить досвід зарубіжних країн, екологічне кредитування слід здійснювати на пільгових умовах застосовують такі форми кредитних пільг, як:

- за термінами кредитування;
- за процентними ставками (аж до безпроцентних умов використання позики);
- за обсягами кредитування;
- за гарантіями за кредит [2].

При цьому, форму пільгових умов вибирають залежно від конкретної ситуації (об'єкта кредитування, позичальника).

Проте зараз в Україні операції з надання кредитних ресурсів для реалізації природоохоронних проектів у вітчизняній банківській практиці майже не використовуються через:

- відсутність дієвих механізмів стимулювання участі банківських установ у кредитуванні інноваційного бізнесу;
- відсутність ефективної системи відбору найбільш ефективних екологічних проектів;

- наявність високого ступеня ризику непогашення кредитів через відсутність гарантій досягнення очікуваного результату чи відсутність у позичальника необхідних коштів;
- тривалі терміни кредитування, необхідні для реалізації проектів;
- високі розміри процентних ставок за такими кредитами;
- відсутність у банків досвіду кредитування інноваційної екологічної діяльності [3].

Для поживлення процесів кредитування сфери охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів в Україні, доцільно було б запровадити такі важелі, як дотації до процентних ставок за кредитами, які, наприклад, надаються державою банкам за умов інвестування коштів у науково-технічну та інноваційну діяльність пріоритетних галузей та виробництв. Зокрема, слід реалізувати відповідні заходи і у сфері фінансово-банківської діяльності, а саме:

- встановити для банків, які здійснюють пільгове довгострокове кредитування екологічних проектів, знижених ставок норми обов'язкового резервування коштів;
- запровадити механізми державного страхування кредитів, наданих підприємствам, що розробляють та впроваджують інноваційні екологічні проекти;
- підвищити доходність кредитно-інноваційних операцій банків шляхом звільнення від оподаткування прибутку банків, отриманого від операцій з екологічного кредитування терміном більше як на три роки;
- знизити ставки оподаткування на ту частку прибутку банків, яка спрямовується ними на фінансування екологічних проектів;
- забезпечення зниження ризику банківського кредитування інноваційних проектів через впровадження механізму довгострокового рефінансування НБУ, виходячи з наявності високоефективних інноваційних проектів, що мають стратегічний пріоритет з точки зору цілей державної економічної політики тощо.

Таким чином, для активізації банківського кредитування природоохоронних заходів необхідно створити таке економічне та правове середовище, яке б дозволило банківським установам сприяти вирішенню екологічних проблем в Україні, здійснювати кредитну підтримку екологічних проектів та стимулювати запровадження природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів

суб'єктами господарювання у виробничий процес. Вирішення усіх цих проблем без участі українських банків є просто неможливим.

Список використаних джерел:

1. Веклич О.О Удосконалення системи екологічного оподаткування. // Фінанси України. 2001. №2 – С. 3-11.
2. Левандівський О. Т. Інструменти фінансово-економічного регулювання природокористування та відтворення природних ресурсів [Електронний ресурс] / О.Т.Левандівський. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/91.pdf.
3. Прасвлова, С. Особливості формування кредитної політики банків України з довгострокового інвестування [Текст] / С. Прасвлова // Вісник НБУ. – 2004. – № 11. – С. 58-61.

Медведкіна Є.О.

к.е.н., доцент,

Донецький національний університет

ГЛОБАЛЬНІ ПІСЛЯКРИЗОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ

У післякризовий період у розвитку фондового ринку України домінували низхідні тенденції, що значною мірою формувались під впливом світових тенденцій. Основними проблемами, які загрожували стабільному розвитку світового фондового ринку, були: техногенна катастрофа на атомній станції у Японії; проблема підвищення максимального порогу державних запозичень у США і, як наслідок, загрози кредитному рейтингові країни; боргова криза у Єврозоні; падіння темпів економічного зростання та інфляції у Китаї. За результатами трьох кварталів 2012 р. більшість ринків акцій світу зафіксували падіння. Зростання вдалося досягти індексам американських акцій S&P500, DJI, NASDAQ, індексу японських акцій NIKKEI225, індексу російських акцій RTS, індексу німецьких акцій DAX.

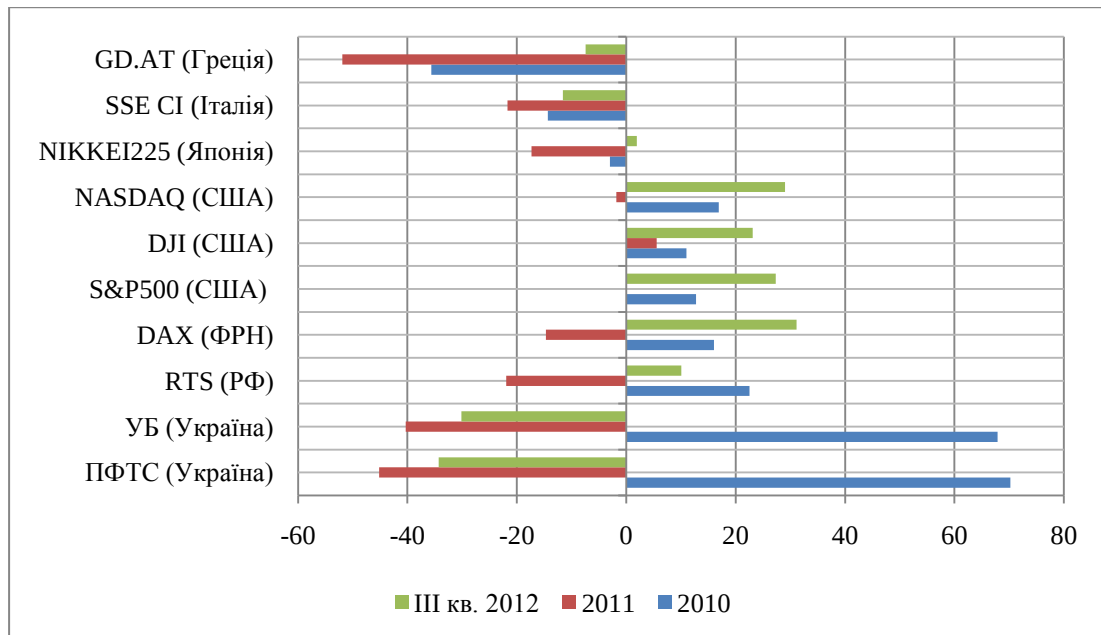


Рис. 1. Динаміка фондових індексів національних ринків окремих країн світу у 2010-2012 рр.

Джерело: Департамент економічного огляду і прогнозування. Огляд світових фондових ринків за вересень 2012 р.

Незважаючи на несприятливу зовнішню кон'юнктуру, вітчизняний фондовий ринок у 2011 р. демонстрував позитивну динаміку. Так, обсяг торгів на ринку цінних паперів зріс у 1,5 разу у порівнянні з 2010 р. і склав 2171,1 млрд. грн., перевищивши, таким чином, обсяг ВВП країни в 1,6 разу. Протягом січня-листопада 2012 р. обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі становив 229,66 млрд. грн.

Свідченням динамічного розвитку біржового фондового ринку України стала поява нових фінансових інструментів торгівлі. Так, після відкриття на «Українській біржі» секції термінового ринку сума контрактів з деривативами помітно зросла (з 3,6 млрд. грн. у 2010 р. до 23,6 млрд. грн. у 2011 р.). Це свідчить про активніше використання інвесторами можливостей хеджування ризиків за допомогою цих фінансових інструментів.

Обсяг торгів ОВДП, корпоративними облігаціями, акціями та муніципальними цінними паперами порівняно з аналогічним періодом 2011 р. збільшився більше ніж на 3,8% і становив 83,82 млрд. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 80,72 млрд. грн.). Загалом динаміка і структура торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 11 місяців 2012 р. була такою [1]:

– обсяг торгів ОВДП зменшився на 1,4 % і становив 69968,28 млн. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 70975,54 млн. грн.);

– обсяг торгів корпоративними облігаціями збільшився на 54,5 % і складав 11922,03 млн. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 7718,39 млн. грн.);

– обсяг торгів акціями зменшився у 25,7% і складав 1404,97 млн. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 1889,83 млн. грн.);

– обсяг торгів муніципальними цінними паперами збільшився у 3,9 раз і складав 523,42 млн. грн. (у січні-листопаді 2011 р. – 133,89 млн. грн.).

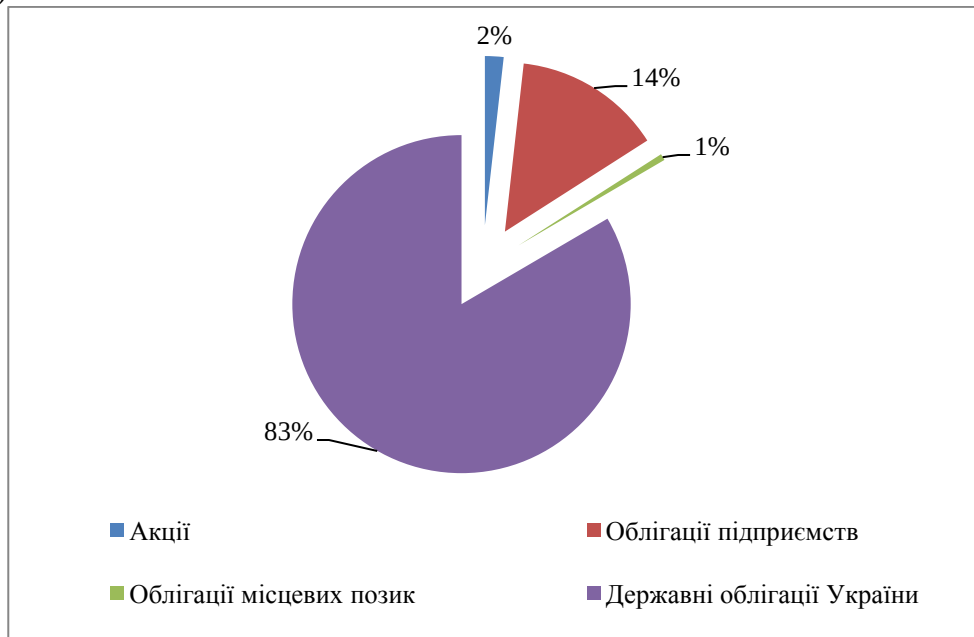


Рис. 2. Розподіл операцій на ПФТС за видами цінних паперів у січні-листопаді 2012 р.

Джерело: [2]

Таким чином, у 2012 р. в обсягах торгів домінують угоди з державними цінними паперів, що відповідає загальносвітовим тенденціям: у період кризи, коли особливо зріс попит на низькоризиковані надійні цінні папери, якими є державні. Разом з тим, розміщення ОВДП було важливим джерелом наповнення бюджету України. Аналіз обігу цінних паперів на ФБ ПФТС свідчить про те, що в січні-листопаді 2012 р. найбільша частка операцій припадала на державні облігації. Їх частка в загальних торгах ФБ ПФТС – 83,34%. Ринок корпоративних облігацій зайняв друге місце в торгах ФБ ПФТС (14,20%). Частка ринку акцій дорівнює 1,67% від загальних торгів ФБ ПФТС. Четверте місце зайняв ринок муніципальних облігацій (частка в загальному обсязі ФБ ПФТС – 0,62%).

Таким чином, вартість фінансування потреб держави зросла, а відтягування фінансових ресурсів у державний сектор економіки

посилювало вплив стану бюджету як на фондовий ринок, так і на стан інвестиційної діяльності у цілому.

За активізації торгів з державними цінними паперами, корпоративні цінні папери втрачали привабливість. За результатами січня-листопада 2012 р. індекс ФБ ПФТС, що відображає коливання цін на акції найпривабливіших підприємств, зменшився порівняно з початком року на 242,13 пункту (з 560,78 до 318,65 пункту), або на 43,1%, і за станом на 01.11.2012 р. становив 318,65 пункту (рис. 3). Це новий трирічний мінімум.

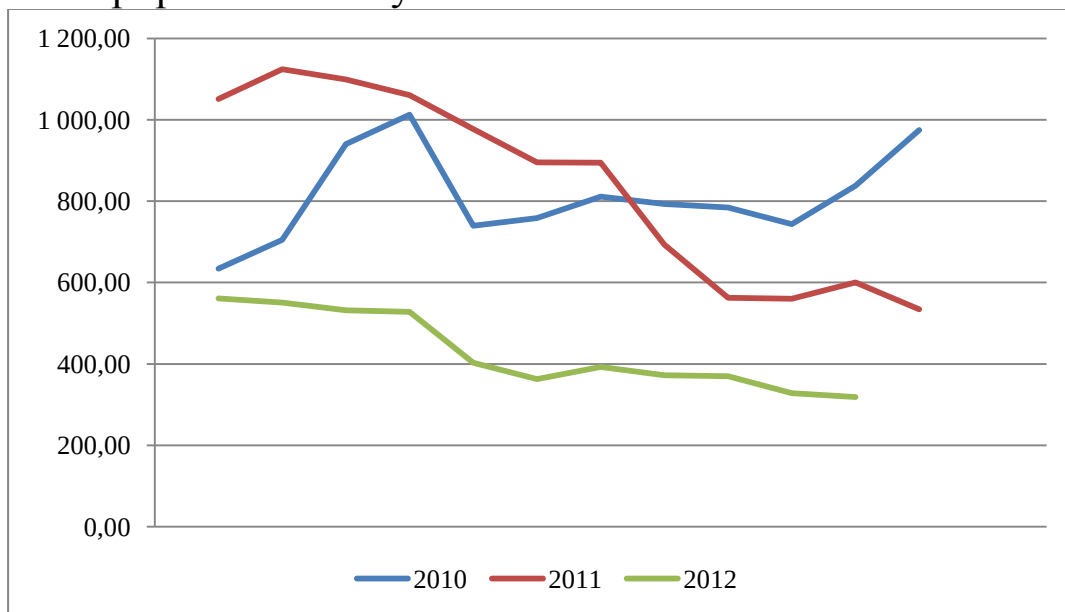


Рис. 3. Зміна індексу ПФТС у 2010-2012 рр.

Джерело: [3]

Фактично, протягом 2011-2012 р. інвестори ігнорували абсолютно всі передумови зовнішніх майданчиків до зростання, реагуючи на ці рухи стабільним спрямуванням вниз. Це засвідчує, що у кризовий і післякризовий період фондовий ринок України втратив велику кількість дрібних і середніх спекулянтів, залишились лише гравці з великим досвідом і обережним ставленням до ризиків.

Список використаних джерел:

1. Загальний огляд фондового ринку України за січень-листопад 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=32787068F7E593FE324AE19344FDAF9C?id=125758>
2. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-листопада 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/62/1356604677.pdf
3. Статистичний бюлетень Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>

Троян А.Ю.
студентка,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

Дослідження проблеми інвестування економіки завжди знаходилося у центрі уваги економічної думки. На сучасному етапі становлення економіки України на засадах ринкової економіки вимагає залучення значних обсягів інвестицій. Іноземні інвестиції виступають основним джерелом отримання новітніх конкурентноздатних технологій, дозволяють регулювати розвиток економіки та істотно підвищувати її ефективність.

Діяльність іноземних інвесторів на території України регулюється ЗУ «Про іноземні інвестиції», ДКМ «Про режим іноземного інвестування», ЗУ «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україну», ЗУ «Про правовий статус іноземців».

Кабінет Міністрів України спільно з НБУ здійснює державну політику щодо залучення іноземного капіталу, її регулювання покладене на Верховну Раду України.

У Законі України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестиції визначаються як цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1].

Іноземне інвестування може здійснюватись у вигляді:

1. іноземної валюти;
2. будь-якого рухомого чи нерухомого майна;
3. цінних паперів;
4. прав інтелектуальної власності;
5. майнових прав;
6. прав на господарську діяльність;
7. платних послуг;
8. в іншому вигляді, що не суперечить українському законодавству.

Іноземними інвесторами можуть виступати: іноземні держави, юридичні особи, створені та правоздатні здійснювати інвестиції відповідно до законів країни свого місцезнаходження, а також

іноземні фізичні особи або особи без громадянства за умови, що останні зареєстровані як підприємці в країні їх громадянства чи постійного місця проживання.

До факторів, що визначають динаміку іноземних інвестицій, відносяться: внутрішня політична стабільність; характер та темпи здійснення ринкових реформ; стабільність економічного законодавства; гарантії недоторканості приватної власності та закордонних вкладень; сприятливі зовнішньоекономічні умови.

Інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів [2].

Причини, з яких іноземні інвестори ігнорують Україну:

1. величезна кількість регуляторних процедур з боку державних органів по відношенню до бізнесу,
2. високий ступінь корупції
3. непрозорість,
4. складність і непередбачуваність оподаткування,
5. недружній діловий та інвестиційний клімат,
6. періодична реприватизаційна політика з боку української влади

Отже, необхідно знизити дії негативних факторів на стан інвестиційного клімату в Україні, забезпечити захист інвестора від інвестиційних ризиків, забезпечити стабільність та прозорість у судової сферах, подолати корупцію на всіх рівнях влади, зменшити рівень бюрократії.

Такі заходи дозволять економіці України розвиватися в умовах нестачі внутрішніх фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» ВВР 1991, №47 зі змінами і доповненнями.
2. Бондар І.Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі / І.Р. Бондар // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 62-71.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Веремій Є.В.

студент,

Київський національний торговельно-економічний університет

СТРУКТУРНА КРИЗА В ЕКОНОМІЦІ

Світове господарство переживає не найкращі часи. Економіка як розвинених країн, так і країн, що розвивається входить в полосу стагнації. Сучасна криза зачіпає не тільки фінансову, а й виробничу сферу. Мова йде про повноцінну депресію, як одну із фаз економічного циклу.

Структурні кризи є різновидом економічних криз, вони супроводжуються суттєвими циклічними змінами. Такими як довготривалий спад в найважливіших сферах промисловості, затяжні порушення в кредитній та валютній сферах, загальна нестабільність фінансової системи.

Даний вид кризи свідчить про те, що в подальшому розширення економічної активності країни темпами, які перевищують середній темп росту економіки, неможливий без глибоких змін галузевої структури виробництва. Виникає необхідність оновлення міжгалузевих і технологічних зв'язків, а також провідних форм організації економічної діяльності; удосконалення методів державного регулювання.

Структурні кризи – це наслідки структурних зрушень в економіці, яких неможливо уникнути, але у той же час тривалість та наслідки структурних криз можна контролювати. Актуальним питанням залишається з'ясування причин розбіжностей курсу реформ в країнах з завданням структурної перебудови та пошук шляху їх усунення.

Теоретико-методологічні засади дослідження структурних криз були відображені в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених як В. Крючкової, С. Кузнеця, Е. Мандела, С. Меншикова, С. Мочерного, К. Перес- Перес, В. Парето, Е. Рехтциглера, В.Фрімена, В. Хаблюк, А. Чухно, Л. Шаблістої, Й. Шумпетера та інших .

В економічній думці не існує єдиного підходу до визначення структурних. Наприклад, С. Мочерний [1, с. 32] трактує їх як порушення у функціонуванні окремих складових економіки, відповідно ототожнюючи їх з галузевими кризами. У свою чергу, наприклад німецький вчений Е. Рехтциглер, наголошує на відмінностях галузевих та структурних криз. Галузеві кризи не змінюють пропорцій народного господарства і не виходять за межі галузей (які не є стратегічними і пріоритетними). Галузеві кризи, що охоплюють ключові галузі, але не всю економічну систему, за Е. Рехтциглером є структурними (поділяються на кризи відносного надвиробництва і відносного недовиробництва) [2, с. 133-134].

У цілому, структурну кризу у національній або регіональній економічній системі можна розглядати як відхилення економічних систем від стану їх динамічної рівноваги. Причинами появи структурних криз є галузеві та територіальні диспропорції, недостатній розвиток пріоритетних галузей народного господарства, які формують незалежність економіки, відсутність перспективних для економічного зростання галузей. Згідно з принципами загальної теорії структурних змін, зв'язки між елементами структури породжують ланцюгову реакцію при будь-яких змінах в одному з них. Відповідно зміни в базовій галузі народного господарства створюють зміни в економічній системі країни в цілому та її регіонів, а також опосередковано через вплив на інші галузі народного господарства як елементи структури (мультиплікативний ефект) та зворотній вплив останніх на базову галузь, тобто на елемент системи, який розпочав ланцюгову реакцію (акселеративний ефект) [3, с. 182].

У 2008-2009 році світова економіка відчула найгірший синхронний спад з часів Другої світової війни. Світове виробництво скоротилося на 2,2%, у той час як міжнародна торгівельна активність послабилась на 12% у порівнянні з 2005 роком. Зараз, в час коли світове виробництво повертається до докризового рівня стали помітні структурні недоліки в економіці країн, особливо розвинених. Тоді як країни з економікою, що розвивається виявилися більш стійкими і склали три четверті світового економічного зростання в період з 2010 по 2012 рік. Така неоднорідність економічних показників підкреслює перепрофілювання економічного і фінансового світу в новому глобальному середовищі з іншими полюсами зростання [4, с. 10].

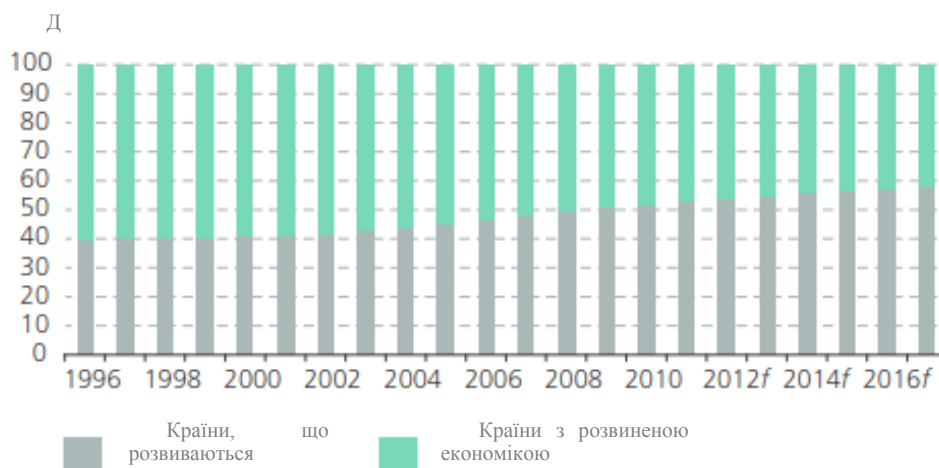


Рис. 1. Частка країн в сукупному ВВП світу

Джерело: розробка автора по джерелу [5]

Відносно приглушені перспективи росту країн з розвинутою економікою зумовлені деякими факторами, а саме жорсткою економією бюджетних засобів, порушенням фінансового посередництва та структурною жорсткістю на ринку праці.

У той же час МВФ переконує, що у країнах, що розвиваються середній темп економічного зростання буде дорівнювати 6% в найближчі 5 років. Найуспішніше після кризи зі структурним дисбалансом вдалося впоратися країнам Азії. Одразу після кризи, стимулюючий пакет введений владою відіграв ключову роль в пом'якшенні негативного впливу слабкої світової торгівлі. Досвід світової фінансової кризи дав декілька важливих ідей регіону. Слабкість світового попиту посилила необхідність поточних економічних реформ в Азії по переорієнтації росту на внутрішній попит. За межами національних кордонів, криза також прискорює зусилля по розширенню внутрішньорегіональних і міжрегіональних економічних зв'язків. Враховуючи довготривалий характер теперішнього економічного поновлення, задача зростання базується на зусиллях по знаходженню нових джерел, використовуючи існуючі сприятливі тенденції [5].

Країнам, що розвиваються вдалося активніше залучити фінансові ресурси для структурної перебудови, насамперед через прямі іноземні інвестиції. З огляду на методику теорії структурних змін, частка інвестицій в національному доході визначає масу структурних змін, а якість структурних змін визначається напрямками використання інвестиційних ресурсів. Якщо ці напрямки відповідають загальним тенденціям соціально-економічного прогресу, то в економіці держави загалом та її регіонів

зокрема спостерігатиметься прискорення позитивних структурних змін, якщо не відповідають – відбудеться консервація існуючої структури або загострення структурної кризи.

У цілому найбільш дієвими у боротьбі зі структурною кризою є інструменти державного регулювання, які застосовуються в періоди структурної кризи для виходу із неї і для подолання її наслідків.

По-перше, застосування комплексного підходу до всіх без винятку аспектів прояву структурної кризи. Для цього слід здійснити структурний аналіз причин, що обумовили появу і розвиток структурної кризи, і цілей державних регуляторних заходів[6, с. 135].

На національному рівні доцільно навіть не обмежуватись лише розробкою програм, а прийняти спеціальне законодавство, яке б визначило пріоритети здійснення заходів державного регулювання щодо подолання структурних криз. Наприклад, в Японії у 1978 р. було прийнято соціальний надзвичайний закон терміном на 5 років щодо розвитку 14 галузей, яких торкнулася структурна криза [7].

По-друге, держава навіть за відсутності спеціального законодавства повинна здійснювати заходи щодо регулювання грошової маси. За умов недостатності коштів, що стримує зростання виробництва, національний банк знижує резервну норму, зменшує процентну ставку по кредитах, які надаються комерційним банкам, тобто дисконтну ставку, а за умов різкого зростання рівня інфляції – підвищує резервну норму, проценти по кредитах комерційним банкам, продає їм облігації державних позик.

Отже, структурна криза є відхиленням економічної системи (національної, регіональної, локальної) від стану її динамічної рівноваги, що перешкоджає її розвитку. Причинами виникнення структурних криз можуть бути невідповідності структури національної чи регіональної економічної системи потребам їх розвитку. Основним способом подолання наслідків структурної кризи в країні має здійснюватись активна державна регуляторна політика.

Список використаних джерел:

1. Объективные основы капиталистического цикла и его механизм / под ред. С.В. Мочерного. – К. : Вища школа, изд-во при Киев. ун- те, 1981. – 216 с.
2. Никитин С.М. Научно-технический прогресс и капиталистическое воспроизводство / С. М. Никитин, И. М. Осадчая, Э.Рехтциглер и др. – М. : Мысль, 1987. – 207 с.

3. Скринник Н.В. Структурні кризи як наслідки і рушійні сили структурних зрушень / Н. В. Скринник // Наука й економіка. – 2011. – № 4 (23). – С. 181-185.

4. OUTLOOK AND POLICY IN 2013 Bank Negara Malaysia: annual report. – 2013. – 32 p.

5. МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org

6. Скринник Н.В. Державне регулювання структурних зрушень на рівні регіону / Н. В. Скринник // Наука й економіка. – 2011. – № 3 (23). – С. 134–137.

7. Структурні кризи і структурна перебудова в економіці [Електронний ресурс] // Наукова бібліотека «Буковина». – Режим доступу : http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,257/id,11324/

Захарова А.С.

студентка;

Карпухно И.А.

к.э.н., доцент,

Донецкий национальный университет

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ДЕТЕНЕЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В условиях активизации трансформационных процессов, формирования социально-ориентированной рыночной экономики Украины, развития системных кризисных явлений, обострения конкурентной борьбы и несовершенства институционно-правовой базы происходит распространение такого социально-экономического явления, как теневая экономика. Именно поэтому, особенно актуально стоит вопрос эффективного государственного регулирования в аспекте детенезации экономики страны.

Вопросами причин развития теневой экономики и ее влияния на социально-экономические процессы посвящены работы таких ученых, как: Бобиля В.В., Борусевича Х.Ю., Колобердянка И.И., Бехтера С.О., Кондрата И.Ю., Миндюка Т.П., Мазура И.И., Нехайчука Ю.С., Приварникова И.Ю., Степанюка К.В., Тихончинка О.С., Кондратьева В.А. и др.

Целью работы является исследование особенностей теневой экономики Украины, определение причин, которые обуславливают

ее рост, и предоставления рекомендации относительно применения государственного регулирования для детенезации экономики Украины.

В экономике Украина присутствует большой теневой сектор, который обслуживает интересы не только субъектов хозяйствования, граждан, не имеющих стабильного заработка и предприятий, которые заинтересованы в повышении уровня доходов, а и экономические и политические интересы определенных влиятельных и деловых кругов. К сожалению, такие особенности украинской экономики в стране становятся закономерными и приводят к росту и распространению таких явлений, как коррупция, политический лоббизм, рейдерство, слияние государственного аппарата с теневой экономической деятельностью. Теневая экономическая деятельность – это сложное многогранное явление, которое при неких общественно-политических условиях существует и развивается в экономической сфере.

Как показывает практика, теневая экономика будет сохраняться до тех пор, пока будет существовать государственная форма организации общественной жизни, а государство, в определенной правовой форме, будет влиять на экономическое развитие путем внедрения бюджетной, налоговой, денежно-кредитной, валютной политики. Именно поэтому, первоочередной задачей каждого государства должно быть сокращение ее доли и значения в общественной жизни, ликвидация механизмов ее взаимодействия с легальной экономикой, внедрение мероприятий по детенезации.

Следует отметить, что за времена независимости теневая экономика в Украине распространилась на все сферы экономики, а в объединении с организованной преступностью и коррупцией создала угрозу экономической и национальной безопасности страны [1]. По данным международного валютного фонда доля теневой экономики в Украине составляет 20%. Согласно оценкам налоговой службы объем теневого сектора украинской экономики составляет свыше 350 млрд. грн. в год, среди которых: 170 млрд. грн. – заработная плата в «конвертах», 100 млрд. грн. – доходы владельцев активов, 35 млрд. грн. – неофициальные платежи, 45 млрд. грн. – основные средства, материальные ресурсы и услуги теневого сектора. За оценкой Министерства экономического развития и торговли, уровень тенизации экономики страны составляет 34% валового внутреннего продукта, что на 0,4% больше прошлого года. По подсчетам экспертов Международного банка доля

неформальной, теневой экономики страны составляет почти 50% [6], [7].

Ведущие специалисты страны предусматривают и дальнейший рост теневого сектора экономики Украины, который обуславливается рядом внешних и внутренних рисков. Это в первую очередь риски, которые сопровождают воспроизведение регрессионных процессов в странах Европы, сохранение финансовых, долговых, обязательств на внешнем рынке, которые способны обусловить резкое сокращение темпов развития страны.

В современной Украине теневая деятельность распространилась по всем сферам экономики. Доля теневой деятельности в торговле составляет почти 80%, строительстве – 66%, недвижимости – 60%, игорном бизнес – 53%, общественном питании – 53%, средства массовой информации – 53%, транспорте и перевозках – 46%. Наиболее распространенными видами теневой деятельности являются случаи сокрытия прибыли предприятия и доходов граждан от налогообложения, необоснованные налоговые льготы, и задолженности по заработной плате. Предприятия имеют свойство переводить активы заработной платы из легального сектора экономики в теневой. Отмывание денег, полученных от незаконной деятельности, распространилось и превратилось на глобальную угрозу целостности, надежности и стабильности финансово-кредитных и представительных структур. Следует заметить, что 25-50% доходов частных предприятий не отображаются в документах бухгалтерского учета, а для большинства малых предприятий «тень» может достигать 80-90% [4,7].

Основными причинами, которые обуславливают развитие теневой экономики Украины, являются [7]: 1) неблагоприятные условия ведения бизнеса (наличие чрезмерного налогового давления на корпоративный сектор), Украина в рейтинге «Ведение бизнеса-2012» (Doing Business-2012) заняла 152 место среди 183 стран мира, которые исследуются в рейтинге; 2) низкая эффективность государства в обеспечении институциональных основ развития конкурентоспособной экономики, согласно рейтингу Глобального индекса конкурентоспособности (ГИК) 2011/2012 Украина за оценкой эффективности государственных и общественных учреждений заняла 131-е место среди 142 стран, по сравнению с рейтингом ГИК 2010/2011 этот показатель улучшился на 2 пункта, который свидетельствует о начинании положительных изменений в административной и гражданско-правовой сферах; 3) высокий

уровень монополизации внутреннего рынка, по данным Антимонопольного комитета в 2011 году из общего объема реализованной продукции в Украине 49,8% продукции реализовывалось на рынках с конкурентной структурой. Наиболее монополизированными являются отдельные области топливно-энергетического комплекса, области транспорта и связи, жилищно-коммунального хозяйства; – низкая эффективность функционирования органов судебной и правоохранительной системы, по эффективности правовой системы в решении вопросов арбитража между хозяйствующими субъектами, а также вопросов защиты от неправомерных действий со стороны государственных органов власти Украина заняла соответственно 138 и 135 места в рейтинге ГИК 2011/2012; 4) высокий уровень коррумпированности, согласно Индексу восприятия коррупции 2011г. (Corruption Perception Index) Украина поделила 152 место с Таджикистаном (рейтинг охватывает 182 страны); 5) недостаточная защита прав на подвижную и недвижимую собственность, включая права на финансовые активы, по данным рейтинга ГИК 2011/2012 Украина заняла 138 место по показателю защиты прав миноритарных акционеров и 137 место по показателю защиты прав собственности.

Сокращение доли теневой экономики и ее коррумпированности не возможно решить разовыми мерами. Решение проблемы детенезации экономики нуждается в разработки целостной системы действий, направленных прежде всего на искоренение причин и предпосылок возникновения этих явлений и процессов. Политика детенезации должна базироваться на принципе поощрения к ведению легального бизнеса и устранение тех административно-регуляторных барьеров, которые сдерживают деятельность субъектов хозяйствования. Поэтому основными приоритетами государства, которые будут содействовать детенезацию экономики должны быть: стимулирование инвестиционных процессов; усовершенствование монетарной политики; создание благоприятных условий для развития предпринимательства; усовершенствование налоговой системы; усиление борьбы с коррупцией.

Выводы. Процесс детенезации экономики Украины длинный и сложный, однако, ее можно достичь за счет внедрения эффективного государственного регулирования, реализации государственного комплекса мер, направленных на легализацию экономики, среди которых: создание условий для легализации

занятости; содействие развития банковской системы и обеспечение эффективной деятельности финансовых рынков; сокращение уровня монополизации производства и развитие конкурентной среды; рост эффективности государственного контроля за предпринимательской деятельностью; усиление защиты имущественных прав государства; стимулирование безналичного денежного оборота; отчуждение собственности и принятие на себя обязательств неплатежеспособными предприятиями и гражданами; децентрализация, укрепление судебных и правоохранительных органов, законодательно закрепив за соответствующими институтами часть налоговых доходов; превратить защиту прав акционеров, инвесторов и кредиторов в государственный приоритет.

Список использованных источников:

1. Книжка Л.А. Теневая экономика в Украине: причины и методы борьбы с ней [Электронный ресурс] / Л.А. Книжка. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58689.doc.htm
2. Колобердянко И.И. Особенности детенезации экономики Украины на современном этапе / И.И. Колобердянко, С.О. Бехтер // Вестник Запорожского национального университета. – 2012. – № 1 (3) . – С. 56–63.
3. Кондрат И. Ю. Теневая экономика: сущность и современное состояние в Украине/И.Ю. Кондрат, Т.П. Миндюк.//Научный вестник НЛТУ Украины. – 2013. – Вип. 20.2. – С. 186–191.
4. Тихончинко О.С. Основные тенденции развития теневой экономики в Украине [Электронный ресурс] / О.С. Тихонченко, В.А. Кондратьев. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/>
5. МВФ: теневая экономика Украины составляет 20% [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://economics.lb.ua/state/2012/11/13/178655_mvftenevaya_ekonomika_ukraine.html
6. Теневая экономика: «обыкновенный парадокс» Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ostro.org/lugansk/economics/articles/405564/>
7. Тенденции теневой экономики в Украине в I квартале 2012 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.me.gov.ua/file/.../Shadow_Ikv2012.

Ляшок Я.А.

к.т.н., доцент, директор,

Красноармейский индустриальный институт

Донецкого национального технического университета

СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Система обеспечения жизнедеятельности населения (СОЖН), как составная часть сферы ЖКХ и социальной инфраструктуры страны по разным оценкам относится к перечню наименее реформированных сфер национальной экономики, особенно чувствительных к влиянию негативных экономических тенденций и политических факторов, с множеством нерешенных проблем.

Актуальность темы исследования обусловлена, как высокой социальной значимостью поставляемых населению ресурсов, обеспечивающих его жизнедеятельность, так и вялотекущим процессом развития системы. «Действующая в настоящее время жилищно-коммунальная и коммуникационная инфраструктуры находятся в таком состоянии, когда ускоряются процессы их массового выбытия в результате физического и морального износа» [1].

Развитие СОЖН сдерживается неэффективным использованием основных производственных и финансовых фондов, низкой инвестиционной привлекательностью, законодательной неурегулированностью, высокой кризисозависимостью. Так, по результатам экспертного опроса, проведенного Институтом социологии НАН Украины, от финансово-экономического и политического кризисов, наиболее пострадали предприятия теплообеспечения.

Анализ функционирования жилищно-коммунального комплекса, исследование проблематики обеспечения жизнедеятельности населения, а также разработку направлений и мероприятий по ее решению осуществляют многие ведущие ученые нашего государства: Б. И. Адамов, А. Н. Алипов, О. О., Лукьянченко, Г. И. Онищук, В. П. Полуянов, В. В. Рыбак, Г. М. Семчук, и др. Вместе с тем низкая эффективность развития СОЖН требует дальнейшего исследования причинно следственных связей существующих проблем.

Цель публикации – выполнить анализ проблем развития системы обеспечения жизнедеятельности населения, предложить и обосновать последовательность их решения.

Под системой обеспечения жизнедеятельности населения в рамках исследования понимается комплекс ресурсов и средств, обеспечивающих необходимые условия жизнедеятельности каждого члена общества. Это такая система, которая путем своевременной и бесперебойной поставки населению жизненно важных ресурсов заданных параметров позволяет осуществлять направленное воздействие на поддержание непрерывного процесса возобновления трудовых ресурсов страны.

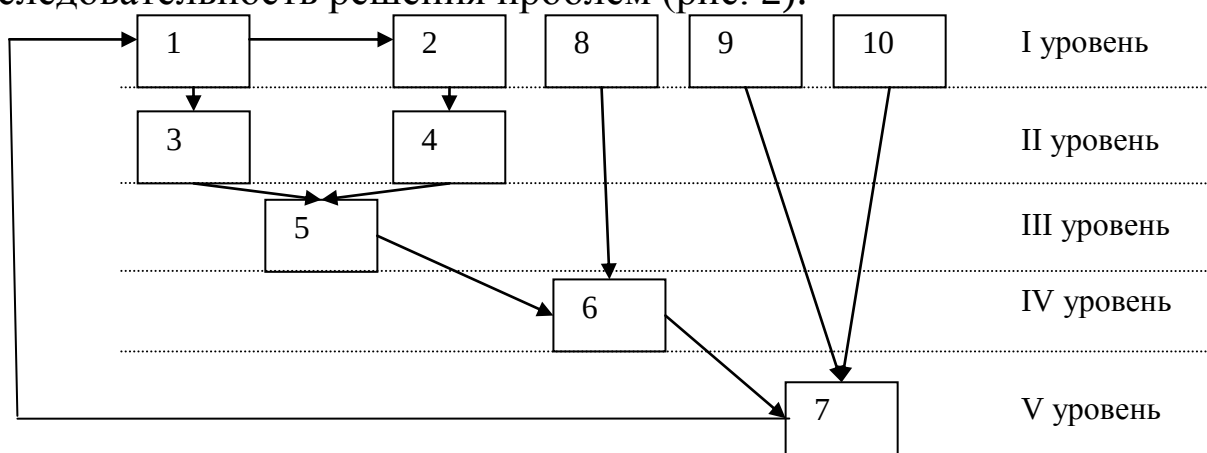
Частные системы (подсистемы) этого комплекса обеспечивают соответствующие им отдельные стороны жизнедеятельности (обмена веществ) организма человека: водный обмен, теплообмен (терморегулирование), отправление естественных надобностей и т. д. К ним относятся такие подотрасли ЖКХ как теплоснабжение, водоснабжение и водоотведение, функционирование которых имеет первостепенное значение для жизнедеятельности населения и требует приоритетного развития. Отсутствие позитивных результатов при проведении предыдущих попыток улучшить ситуацию в подотраслях, обеспечивающих жизнедеятельность населения, обуславливает поиск новых подходов к проведению реформирования в ЖКХ Украины [2].

Использование методов декомпозиции и иерархии позволило в работе [3] выполнить причинно-следственный анализ всех озвученных ведущими учеными и специалистами проблем СОЖН и выделить центральную проблему – дефицит финансовых ресурсов (рис. 1).

ресурсов, превышение уровня затрат на производство услуг над уровнем тарифов.

Исследование проблематики позволило выявить причинно-следственные связи между падающей эффективностью развития СОЖН и несовершенством технологии государственного регулирования, используемых финансовых методов управления, применяемой предприятиями в практической деятельности инвестиционной, инновационной, кредитной политики.

Неразрешенность проблем порождает новые и обостряет существующие, ухудшая и без того критическое состояние СОЖН. Обобщение, систематизация и выделение приоритетных направлений развития СОЖН позволило предложить и обосновать последовательность решения проблем (рис. 2).



- привлечение инвестиций;
- финансирование инноваций;
- обновление основных фондов;
- активизация инновационной деятельности;
- снижение энергопотерь;
- снижение себестоимости;
- повышение результативности финансовой деятельности предприятий ЖКХ;
- сокращение затрат на производство;
- сокращение уровня дебиторской задолженности;
- повышение прибыльности (снижение убыточности).

Рис. 2. Последовательность решения проблем эффективного развития СОЖН

На основании установленных причинно-следственных связей проблемы расположены по принципу дерева решений. Решение проблем первого уровня (блоки 1, 2, 8, 9, 10) обеспечивает возможность решения последующих. Решение проблем пятого уровня, в свою очередь, является предпосылкой для решения

проблем первого уровня. Необходимость повторения цикла актуальна до тех пор, пока не исчерпается необходимость в решении всей совокупности проблем, направленного на достижение стратегической цели: повышение эффективности развития действующей СОЖН.

Таким образом, значительная часть позиционированных в экономической литературе проблем ЖКХ является следствием нерешенной глобальной проблемы функционирования и развития СОЖН – дефицита финансовых ресурсов. Решение этой проблемы может быть обеспечено устранением вызвавших ее причин, а именно: привлечением инвестиций, активизацией инновационной деятельности, снижением уровня дебиторской задолженности, снижением уровня затрат, увеличением доходов от реализации услуг. Следовательно, повышение эффективности развития СОЖН возможно исключительно при условии применения финансовых инструментов эффективно действующей системы стратегического управления.

Список использованных источников:

1. В. Геец Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23–53.
2. Про внесення змін до Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки»: закон України від 11.06.2009 р. № 1511-17 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1511-17>
3. Бражникова Л.Н. Стратегическое управление финансовой деятельностью предприятий ЖКХ: [монографія] / Л. Н. Бражникова; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : Юго-Восток, 2010.– 499 с.
4. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України Фінансово-економічні показники підприємств ЖКГ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minregion.gov.ua>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Акулова Ю.О.

аспірант,

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНТРОЛІНГА

Найважливіший елемент системи контролінгу – система інформаційних потоків на підприємстві. Сам процес управління часто розглядають як процес перетворення інформації. У теорії інформації математично доведено, що існує якийсь мінімальний обсяг інформації, без якого ефективне управління неможливе. Причому, чим різноманітнішим може бути реакція об'єкта управління, тим більше потрібно інформації. Стосовно до підприємства це означає, що чим більш мінлива економічна середа, чим складніше внутрішній устрій самого підприємства – тим більше інформації потрібно для ефективного управління. Тому одну з основних завдань контролінгу – інформаційна підтримка прийняття управлінських рішень – вирішити можна тільки за умови чіткого і злагодженого функціонування системи інформаційних потоків на підприємстві.

Інформація – це сукупність відомостей, що зменшують ступінь невизначеності. Тому інформація, яку постачає система контролінгу, повинна відповідати таким вимогам: достовірність; повнота; релевантність (істотність); корисність (ефект від використання інформації повинен перевищувати витрати на її отримання); зрозумілість; своєчасність; регулярність [1, с. 12].

Якщо для бухгалтерського (фінансового) обліку головне – достовірність інформації, то в системі контролінгу на перший план виходить релевантність інформації: наскільки вона істотна для прийнятого управлінського рішення. Всі інші вимоги до інформації в рамках контролінгу відіграють вторинну роль. Суттєва інформація, навіть якщо вона цілком достовірна, не може допомогти у прийнятті управлінських рішень. Водночас істотна, але достовірна

лише на 95% може виявитися великою підмогою керівнику при вирішенні управлінських завдань.

Релевантними для прийняття управлінського рішення можна вважати тільки ті відомості, які безпосередньо пов'язані з даним рішенням і за якими є в наявності інформація за такими напрямками: умови, в яких приймається рішення; цільові критерії; набір можливих альтернатив (які рішення в принципі можна прийняти); наслідки прийняття кожної з альтернатив (що відбудеться, якщо буде прийнято те чи інше рішення).

Щоб забезпечити виконання цих вимог до інформації, співробітники, що працюють в системі контролінгу, змушені розбиратися з інформаційними потоками, щоб не відбувалося дублювання інформації, інформація доходила до адресата і не вимагала уточнень. Система інформаційних потоків контролінгу повинна бути органічно вбудована в загальну систему інформаційних потоків підприємства, в іншому випадку відбудеться відторгнення співробітниками підприємства нав'язаної їм системи контролінгу.

Володіючи інформацією, керівник може здійснювати моніторинг всієї фінансово-господарської діяльності підприємства – відстеження процесів на підприємстві в режимі реального часу; складання оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки часу (день, тиждень, місяць); порівняння цільових результатів з фактично досягнутими. На підставі такого порівняння роблять висновки про сильні і слабкі сторони підприємства, динаміці їх зміни, а також про тенденції розвитку зовнішніх умов, в яких підприємству доводиться працювати [2, с. 174].

Зміна умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства тягне за собою перегляд цільових параметрів. Необхідно перевірити, наскільки оптимальні поставлені цілі в нових умовах, і чи зможе підприємство, зважаючи на зміни, що відбулися домогтися поставлених цілей.

На підставі зміни цільових параметрів, а також прогнозу змін сильних і слабких сторін самого підприємства коригується план дій з досягнення цілей, і вже цей новий, переглянутий план втілюється в життя, тобто коло замикається [3, с. 28].

В рамках роботи з впровадження системи контролінгу необхідно перебудувати і оптимізувати всю систему інформаційних потоків на підприємстві. І, нарешті, існує завдання автоматизації

бухгалтерії та інших фінансово-економічних служб підприємства. Якщо прийняти рішення про збір фактичної інформації раз на тиждень (замість один раз на місяць), то підрозділи фізично не будуть встигати обробляти інформацію і надавати в службу контролінгу, яка в свою чергу не встигатиме зводити всі дані по підприємству. Тому доцільно автоматизувати контролінгову роботу.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні. Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. Спец. вип., присвяч. Між нар. наук.-практ. конф. «Контролінг у бізнесі: теорія і практика» / О.О. Терещенко. – К.:КНЕУ, 2008. – С. 12–19.
2. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / С.Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика. 2008. – 272 с.
3. Беккер В. Взаимодействие менеджмента и контроллинга: опыт Германии и России. Контроллинг / В. Беккер, Б. Бальтцер, Л. Гончарова. – 2010. – № 3 (36). – С. 20–29.

Алпатова Д.Ю., Шипилова Е.А.

студенты;

Научный руководитель: Киселева Т.Ю.

к.э.н, доцент,

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСКОРПОРАЦИИ КАК ОСОБОЙ ФОРМЫ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время экономика России представлена широким спектром различных рыночных институтов, среди которых особенно интенсивно развиваются государственные корпорации, обладающие наибольшей финансовой устойчивостью и мощным потенциалом развития.

Несмотря на очевидные преимущества данной организационно – правовой формы, некоторые представители СМИ проводят идею неэффективности госкорпораций и ставят под сомнение целесообразность их существования в РФ. В связи с этим цель

работы – изложить существующие стереотипы касательно неэффективности ГК и высказать независимое мнение по каждому из них.

1. Убеждение в отсутствии надзора над госкорпорациями: ГК получают в собственность государственное имущество, выведенное из-под надзора Счетной палаты; органы государственной власти лишены права запрашивать у них распорядительные документы и другую информацию, проводить проверки соответствия результатов деятельности установленным в законе целям; ГК имеют право не отвечать на запросы депутатов Государственной Думы.

Опровержение неэффективности на примере «Ростеха»: госкорпорации не выведены из-под надзора Счетной палаты. Согласно пункту 3.4. статьи 7.1 ФЗ «О некоммерческих организациях» [1], Счетная палата Российской Федерации и иные государственные органы в соответствии с законодательством Российской Федерации вправе осуществлять контроль деятельности государственных корпораций.

Далее – пункт 2 этой же статьи: «Государственная корпорация обязана ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества (...). Годовая бухгалтерская отчетность государственной корпорации подлежит обязательному аудиту, проводимому аудиторской организацией, отобранной по результатам открытого конкурса и утвержденной высшим органом управления государственной корпорации». ГК не наделены правом не отвечать на запросы депутатов госдумы, наоборот – согласно статье 4 части 2 ФЗ «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» [2], депутаты не имеют полномочий делать такие запросы. Но по доброй воле некоторых корпораций, в том числе «Ростеха», были заключены договоры, согласно которым госкорпорации на эти запросы отвечают, информация о финансовых потоках публикуется на официальных сайтах корпораций.

2. Убеждение в создании ГК в целях осуществления предпринимательской деятельности (что противоречит закону).

Опровержение неэффективности на примере «Ростеха»: ключевая ошибка данного тезиса кроется в отождествлении корпораций, которые не занимаются коммерческой деятельностью, с коммерческими компаниями, содействие развитию которых они оказывают. Для примера: в состав «Ростеха» входит 663 организации, образующих 13 холдингов: 8 – в оборонно-

промышленном комплексе и 5 – в гражданских отраслях, а также выделена 21 организация прямого управления [3]. Организации, находящиеся под руководством ГК, осуществляют предпринимательскую деятельность с целью получить прибыль, сами ГК – нет.

3. Убеждение в низкой инвестиционной привлекательности госкорпораций. Касательно Ростеха, акцент делается на следующей информации: в ГК «Ростехнологии» 80% оборудования на предприятиях морально устарело, 70% физически изношено, производительность труда в 15 раз уступает зарубежным показателям. Общий объем обязательств организаций госкорпорации составляет около 800 млрд. рублей. До четверти организаций имеют признаки банкротства, а еще около 30% находятся в тяжелом финансовом положении.

Опровержение неэффективности: данное заблуждение вызвано незнанием истории развития многих корпораций, и «Ростех» не исключение. Гендиректор данной госкорпорации Чemezov в одном из своих первых интервью достаточно популярно объяснил, что большинство компаний, переданных госкорпорации, находились на стадии банкротства – мягко говоря, не самые лучшие условия старта. Тем не менее, на данный момент возрождаются Автоваз, Камаз, Ависма – Ростеху удалось привлечь крупных инвесторов для финансирования их дальнейшего развития, среди них Nissan – один из крупнейших в мире автопроизводителей. Также проблема привлечения стратегических инвесторов решается с помощью IPO. Со слов Чemezова: «Стратегического инвестора мы видим в лице AgustaWestland, с которыми уже создано СП. Что касается финансов, то если мы все-таки не примем решение о привлечении AgustaWestland в качестве нашего стратегического партнера, то мы просто продадим какой-то пакет акций, для того чтобы получить дополнительные средства, финансирование на дальнейшее развитие, создание новых современных моделей. К выходу на IPO готовится оптический холдинг «Швабе», Концерн радиоэлектронные технологии, в перспективе «РТ-Биотехпром» и ряд других предприятий» [4].

В рамках данной работы были проанализированы только частные случаи, и делать глобальные выводы на их основе было бы слишком поспешно, однако можно с точностью сказать: мнение о неэффективности госкорпораций ошибочно и, на наш взгляд, во

многом является следствием недостаточной осведомленности в этой области.

Что касается будущего госкорпораций в России, мы предполагаем, что во многом оно будет определяться соотношением политических сил, а также практическими результатами их деятельности в стратегических отраслях (развитие оборонно-промышленного комплекса, регионов Российской Федерации, укрепление позиций страны в космосе).

В части перспектив организационно-правовой формы «государственная корпорация» делать точные прогнозы затруднительно, но велика вероятность, что госкорпорации будут преобразованы в государственно-частные партнерства, соединив в себе государственные ресурсы и инициативный потенциал частных компаний.

Список использованных источников:

1. Федеральный Закон от 12.01.96 N 7-ФЗ (ред. от 02.07.2013 с изменениями, вступившими в силу с 01.09.2013) «О некоммерческих организациях».
2. Федеральный Закон от 08.05.1994 №3-ФЗ(ред. от 23.07.2013) «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации».
3. Официальный сайт ГК «Ростех» – <http://www.rostec.ru/>.
4. «Ростех»: гарант стабильности для инвесторов» (от 05.07.2013), <http://www.vestifinance.ru/>.

Крупський О.П.

*к.психол.н., доцент кафедри менеджменту та туризму,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

В аналізі конкурентноспроможності підприємств в будь-якій галузі особливе місце займає правильне ставлення до людських ресурсів. Людський фактор стає все більш важливим економічним ресурсом і як наслідок конкурентною перевагою підприємства. Велика частина реально діючих управлінських моделей в

розвинених країнах в локус уваги розміщує людський фактор. Виділяючи при цьому наступні моменти:

1. Використання індивідуально-психологічних особливостей (можливостей) співробітників у відповідності з основними, усвідомлюваними цілями підприємства.

2. Взаємодія та інтеграція потребнісно-мотиваційної сфери працівників з інтересами самого підприємства.

Щоб вірно вибрати схему мотивації своїх підлеглих, керівник повинен знати їх потреби і задовольняти їх адекватним чином. Історично склалося так, що керівники часто і успішно застосовують структурні чинники, а от психологічна культура керівників все ще досить низька. Вважається, що співробітник, який працює на підприємстві повинен розділяти його цінності, але найчастіше це не так:

- Цінності підприємства можуть бути озвучені, а не діючими реально. Тоді виникає дисонанс між підприємством і соціумом.

- Співробітник може адаптуватися до проголошених цінностей. У цьому випадку має місце прихований внутрішній конфлікт між ним і компанією, який може проявитися у вигляді недостатньої ефективності співробітника.

З точки зору системного підходу, людина – складна система, яка є підсистемою соціальних груп, що входять в систему суспільства. Співробітник прагне знайти всередині групи, членом якої він є, реалізацію особистих інтересів. Якщо групові інтереси збігаються з індивідуальними, зростає групова згуртованість, що позитивно позначається на роботі. Якщо інтереси співробітника не відповідають інтересам групи, почуття приналежності до групи слабшає. Наслідком цього є перехід позитивної мотивації на свою протилежність.

Напруженість у сфері групової та індивідуальної мотивації призводить до створення «зони високого психологічної напруги», що чинить негативний вплив на поведінку окремих працівників. Для туристичного бізнесу висока відповідальність призводить до професійного вигорання співробітників і, як наслідок, зниження (руйнування) конструктивної мотиваційної основи.

Відчуття приналежності є для особистості соціальною потребою в причетності. Це потреба належати певній групі. Для людини не все одно: чи поділяє він цінності компанії і наскільки вони підтверджуються її діяльністю. Ця ж потреба є причиною об'єктивного протиріччя, яке переживає кожен співробітник, це

протиріччя між сім'єю і роботою. У структурі суспільства первинної одиницею є сім'я. В ній найбільш повно задовольняється потреба людини в приналежності. Самоактуалізація в професії – випадок не досить поширений. Тому для більшості громадян сім'я завжди буде важливіше роботи. Ненормований робочий день, та інші порушення людських потреб нормального життя вступають в протиріччя з соціальної потребою людини в приналежності родині. Саме ненормований робочий день є норма для менеджерів підприємств туризму.

Найважливішим регулятором поведінки людини є усвідомлення відповідальності. Це необхідно враховувати при формуванні організаційної культури. Якщо заради сім'ї доводиться приділяти дуже велику увагу роботі, у співробітника виникає внутрішній конфлікт. Це породжує психологічну напругу, яка тим сильніше, чим більше проблем в управлінні на підприємстві. Для співробітників підприємств туризму – відповідальність є необхідна професійна якість, яка межує з акцентуацією, а іноді й деформацією поведінкових паттернів. Зайнятість персоналу після офіційного завершення робочого дня в туризмі не знижується. Різниця часових поясів не дозволяє нормувати робочий день і, якщо в інших галузях подібна ситуація – індикатор слабкій організації праці, то в індустрії туризму – це норма. Протиріччя між сім'єю і роботою нескладно знизити, якщо організаційна культура підприємства сфери туризму бере до уваги актуальність приватного життя персоналу і орієнтована на інтеграцію індивідуального в суспільне.

Реально сформована організаційна культура може з'явитися потужним мотивуючим фактором. Вона дозволяє домагатися стабільного позитивного настрою і максимальної віддачі, формувати більш гармонійні відносини на роботі і отримувати задоволення від обов'язків. Побудова ефективної організаційної культури підприємства туризму можливе тільки разом з процесом оптимізації особистого життя його співробітників, що особливо актуально при ненормованому робочому дні. Подібна побудова організаційної культури вкладається в концепцію філософії спільної долі. Для прийняття домінуючих цінностей організації співробітникам потрібна культура «соціалізації персоналу». У розвинених країнах вже давно віддають перевагу керівникам, які в першу чергу володіють навичками професійного спілкування зі своїми підлеглими. У нашій бізнес-реальності необхідність «soft skills» частіше декларується. Інтереси працівників і споживачів так само

важливі, як і інтереси власників туристичного підприємства. Працівники компанії і споживачі розраховують, що їхні інтереси будуть прийняті до уваги. Відповідно цьому, співробітники компанії розуміють її цілі і завдання, готові прийняти на себе більш широку відповідальність і допомогти подолати можливі труднощі, вони відчують свою приналежність до неї і впевнені в тому, що їх особисті інтереси пов'язані з її інтересами. При наявності на ринку великої кількості конкуруючих туристичних підприємств переваги в ефективності, якості та конкурентоспроможності матиме та з них, яка дотримується саме такої філософії, тому що управляти – значить зробити партнерами тих, хто має втілювати в життя ідеї керуючого.

Організаційна культура, орієнтована на інтеграцію особистих і професійних цілей зачіпає внутрішні чинники мотивації, тому витрати на формування інтегративної організаційної культури будуть мати більш довгостроковий ефект, ніж матеріальне стимулювання співробітників. Величина і спрямованість витрат залежать від бюджету, який підприємство готове направити на формування інтегративної культури.

Слід враховувати ще один факт – це збіг цілей підприємства з особистими цілями власників бізнесу. Розвиток організацій багато в чому гальмується самими керівниками в силу стереотипів мислення, поведінки, досвіду. Підприємство відображає індивідуальність лідера бізнесу (або групи акціонерів). Якщо культура організації формальна і є даниною моді, а не відображенням реальних соціальних прагнень власника, велика частина зусиль служби персоналу буде витрачатися даремно.

Організаційна культура – фактор надзвичайно актуальний для сучасного туристичного бізнесу. При цьому необхідність постійного професійного зростання в поєднанні з нагальною потребою кожної нормальної людини в стабільних сімейних відносинах висуває нові завдання для підприємств, зацікавлених у розвитку й утриманні персоналу, адже саме персонал – є та перевага, яка дозволяє як утримуватися на ринку туристичних послуг, так і залучати нових партнерів та клієнтів, відкривати нові туристичні напрямки.

Вимога майбутнього – співробітник із здоровою психікою. Інтегративна організаційна культура, що дозволяє неформально об'єднувати цілі працівника і його найближчій соціальної групи – сім'ї з цілями підприємства – вимога часу і справа найближчого майбутнього. Вона дозволить кожному учаснику процесу формувати більш ефективні відносини на роботі і в особистому житті,

працювати з повною віддачею, що особливо актуально для підприємств туристичної сфери.

Куніна Д.М.

аспірант,

Національний гірничий університет

АНАЛІЗ ТА ПОРІВНЯННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ ТА ЄВРОПИ

Попри існуючі концепції та проголошену політику інноваційного розвитку, інноваційна діяльність підприємств, особливо промислових, не набула масового характеру. Таким чином, проблема формування платформи для інноваційної діяльності промислових підприємств, створення умов для отримання ними вигод є актуальною та значимою для розвитку економіки України.

Слід відмітити, що питання інноваційного розвитку економіки України розроблялися та досліджувалися багатьма вітчизняними вченими. Серед них О.І. Амоша, В.М. Геєць, В.В. Дорофієнко, Г.Г. Півняк, В.П. Семиноженко, В.П. Соловйов, Л.І. Федулова, О.М. Шашенко та інші.

Однак не зважаючи на значну теоретичну базу, налагодження ефективних інноваційних процесів на підприємствах відбувається доволі повільно. Не всі підприємства вважають вигідною модель інноваційного розвитку внаслідок доволі високих ризиків впровадження інновацій, не стабільності зовнішнього економіко-політичного середовища.

Важливим з практичної точки зору є аналіз основи розвитку регіону. Економічне зростання та нарощення фінансової бази для впровадження заходів екологічної безпеки, підтримки високих стандартів якості життя населення регіону, які здійснюються на основі реалізації первинних або проміжних ресурсів, свідчать про ресурсний тип регіонального розвитку.

У разі, коли регіональний розвиток відбувається на основі продажу продукції кінцевого споживання, у структурі собівартості якої значна частка належить витратам на придбання або створення

об'єктів інтелектуальної власності, то такий регіональний розвиток можна оцінювати як інноваційний.

Слід зауважити, що згідно теорії економіки знань інтелектуальний капітал є одним з основних факторів розвитку, тому економічне зростання на основі реалізації цього виду капіталу також відноситься до ресурсного типу розвитку. Інноваційним регіональний розвиток буде тоді, коли шляхом *використання* інтелектуального капіталу у регіональній економіці буде виготовлятися продукція, призначена для споживання проміжними або кінцевими споживачами.

В Україні й дотепер переважає ресурсний тип розвитку, оскільки основну частку в обсязі реалізації займає природна сировина та ресурсномістка продукція. Так, в експорті України у 2011 р. частка мінеральних продуктів склала 15%, продукції хімічної промисловості – 7,9%, недорогоцінних металів та виробів з них – 32,3%; готових харчових продуктів – 4,1%, полімерних матеріалів – 1,4%, деревини – 1,6% [6]. Поряд з цим, частка інноваційної продукції у експорті 27 країн Європи у 2006 р. становила 16,2%, Японії – 20,4%, США – 26,1%, Південної Кореї – 28,7% [2].

Порівнюємо деякі показники інноваційного розвитку, регіонів України та Європи (таблиця 1).

Таблиця 1

Порівняння показників регіонального розвитку інноваційного типу для регіонів України та країн Європи

Показник	2005		2008		2011	
	Регіони України	Регіони Європи	Регіони України	Регіони Європи	Регіони України	Регіони Європи
Витрати на науку та дослідження, % від ВВП:	1,9	1,83	1,66	1,92	0,8	2
Витрати на науку та дослідження за джерелами фінансування, %:	100	100	100	100	100	100
у т.ч. підприємства	87,7	54,1	60	54,8	65	54,1
державна	0,48	34,5	2,8	33,8	1,59	34,9
наукові установи		0,8		0,9		1
іноземні інвестори	2,74	9	0,96	8,8	19	8,4

Частка витрат держави на науку та дослідження у загальних державних витратах, %	1,6	1,52	1,61	1,52	1,65	1,52
Кількість дослідників, зайнятих у інноваційній діяльності, тис. осіб:	105,5	2011,3	94,1	2256,2	92,4	2318,5
у т.ч. на підприємствах	35,8	705,9	36,1	813,8	37	813,6
у державному секторі	-	216,5	-	230,8	-	237,3
у наукових організаціях	69,7	1067,6	58	1187,7	55,4	1243,4
Частка зайнятих у інноваційній діяльності по відношенню до працездатного населення, %	0,51	0,95	0,42	1,03	0,49	1,04
Частка зайнятих у інноваційній діяльності по відношенню до зайнятого населення, %	0,55	37,8	0,48	39,6	0,5	40,1
Середня кількість дослідників на 1 підприємство, осіб	0,1	0,88	0,07	1	0,07	1,2
Середня кількість дослідників на 1 наукову організацію, осіб	121	266	112	296	106	310
Середній обсяг витрат на науку та дослідження на 1 дослідника, тис. євро на рік	10,1	100	12,7	106	8,6	62
Частка реалізованої інноваційної продукції у обсязі промислової	6,5	13,7	5,9	13,4	4,8	13,3

продукції, %:						
Кількість патентних заяв на технологічну продукцію на 1 млн. мешканців	164	21015	179	16566	167	7147
Кількість осіб, що мають науковий ступінь, тис. осіб	80,3	525	91,1	490	95,03	488

Джерело: розроблено автором на основі [1,2,3,4,5]

Коли у регіонах Європи у період з 2005 по 2011 рр. спостерігається нарощення частки витрат на науку та дослідження по відношенню до ВВП з 1,83% до 2%, в середньому по регіонах України цей показник мав різко негативну тенденцію, скоротившись з 1,9% до 0,8%. Аналогічне явище спостерігається у показниках кількості дослідників, зайнятих у інноваційній діяльності, середній кількості дослідників на одну наукову організацію та на одне підприємство, частки зайнятих у інноваційній діяльності відносно загальної кількості зайнятого населення. При тому, що частка реалізованої інноваційної продукції у обсязі реалізованої промислової продукції по регіонах України скоротилася з 6,5% до 4,8% за період з 2005 по 2011 рр., кількість патентних заяв на високотехнологічну продукцію за цей же період навпаки збільшилася зі 164 на 1 млн. мешканців до 167, а також кількість осіб, що мають науковий ступінь зростає на 18,3%.

У регіонах Європи обсяг реалізованої інноваційної продукції по відношенню до реалізованої промислової продукції також скоротився, але не суттєво порівняно з Україною, з 13,7% до 13,3%. Але разом з цим спостерігалось різке зменшення патентних заяв на високотехнологічну продукцію – удвічі у 2011 р. порівняно з 2008 р., а також стабільне зменшення чисельності осіб, що мають науковий ступінь. Це пов'язано з кризовими явищами 2008 р., а також значним підвищенням витрат на патентування результатів наукових досліджень та вартості навчання у аспірантурі та докторантурі європейських наукових та освітніх установ [3].

Проведене дослідження показників інноваційного розвитку регіонів свідчить про те, що в Україні науковий потенціал використовується не ефективно: при значній кількості дослідників

та патентних заяв, обсяг реалізованої інноваційної продукції вдвічі менший, ніж у регіонах Європи.

Натомість у Європі запас міцності процесу впровадження у виробництво інновацій настільки високий, що він дозволяє утримувати частку реалізованої інноваційної продукції приблизно на однаковому рівні протягом 6 років при значних скороченнях нових патентних заяв та кількості дослідників.

З цього можна зробити висновок, що регіональна економічна політика України, націлена на економічне зростання за принципами сталого розвитку у довготерміновій стратегічній перспективі, повинна ґрунтуватися на спеціально розроблених механізмах регулювання системних трансформацій інноваційного типу. У свою чергу, ці механізми повинні бути зорієнтовані на регулювання процесів комерціалізації існуючих наукових розробок та переведення їх з наукової до бізнес-площини, а також на процеси інтенсифікації власне наукової діяльності дослідників наукових установ.

Список використаних джерел:

1. European Education and Training : (текст) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/higher_en.htm
2. High-tech exports in EU : (статистичні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/main_tables
3. Ph.D students in Europe and Beyond: Numbers and Job Prospects : (текст) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.sciencemag.org/sciencecareers/2008/01/phd-students-in.html>
4. Державна Казначейська Служба України. Виконання Державного зведеного бюджету : (статистичні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147461>
5. Регіони України / стат. зб. у 2 т. / гол. ред. О. Осауленко. – Київ, 2010. – Ч.2. – 805 с.
6. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2011 р. : (статистичні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Матвєєв П.М.

здобувач;

Науковий керівник: Ульяновченко А.В.

д.е.н., професор,

член-кореспондент НААН України, завідувач кафедри,

Харківський національний аграрний університет

імені В.В. Докучаєва

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Проведення земельної реформи в Україні зумовило значні зміни у формах власності на землю, структурі земельного фонду, однак не сприяло підвищенню ефективності використання земельних ресурсів. Для завершення земельної реформи і підвищення її результативності має бути прийнята низка законодавчих актів, завершено повне юридичне оформлення прав власності на землю й інші форми землеволодіння і землекористування. Ведення платного землекористування, реформування принципів оподаткування землі, вдосконалення грошової оцінки земель, становлення і розвиток земельного ринку, обумовлюють необхідність створення відповідного механізму регулювання земельних відносин.

Нормативно-правова база регулювання земельних відносин підприємств досліджується в працях таких науковців як: Андрійчук В.Г., Гуторов О.І, Добряк Д. С., Міщенко В. С., Третяк А. М., Ульяновченко О.В., Хвесик М. А. [1,2,3,4,5] та багато інших. Вчені констатують, що саме земельна реформа створила умови для перетворення земельних відносин, що існували за планово-адміністративної економіки, у відносини ринкового типу. Наслідком цього стали зміни правових, організаційно-територіальних та економічних умов сільськогосподарських підприємств, а також порушення існуючих форм організації, управління, контролю, планування у галузі використання земельних ресурсів. Науково-обґрунтований механізм регулювання земельних відносин повинен включати комплекс раціонально скоординованих заходів.

З часу вступу у дію Земельного кодексу України 25.10.2001 року (набрав чинності 01.01.2002 року) було прийнято ряд законодавчих та підзаконних нормативно-правових актів, а саме 57 законів, 56 постанов Кабінету Міністрів України, 65 наказів

Держкомзему, що зареєстровані в Міністерстві юстиції України. В основному нормативно-правовому акті земельного законодавства також прописано, що земельні відносини регулюються Конституцією України, згаданим вище Земельним кодексом, а також прийнятими відповідно до них нормативно-правовими актами, які регулюють земельні відносини і є базовими для формування ринку земель. Ключовими серед них є закони «Про землеустрій», «Про охорону земель», «Про державний контроль за використанням та охороною земель», «Про особисте селянське господарство», «Про фермерське господарство», «Про оренду земель», «Про розмежування земель державної та комунальної власності», «Про державну експертизу землевпорядної документації» та «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень».

В Україні запроваджена земельно-реєстраційна реформа, введений у дію Закон України «Про державний земельний кадастр» від 7 липня 2011 р.: вперше запроваджено ведення повноцінного земельного кадастру, також введений у дію Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 11 лютого 2010 р.: вперше запроваджено реєстрацію прав на земельні ділянки, будівлі і споруди за принципом єдиного вікна.

Окремий розділ Земельного кодексу присвячений охороні земельних ресурсів України. Згідно внесенню змін до низки статей Земельного кодексу України, законів України «Про землеустрій», «Про охорону земель» земельні ділянки сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва повинні використовуватися згідно з розробленими і затвердженими в установленому порядку проектами землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозмін та упорядкування угідь та передбачати заходи з охорони земель.

Розкриваючи поняття розвитку законодавства, необхідно враховувати, що розвиток є властивістю систем, які складаються з багатьох однорідних і неоднорідних матеріальних об'єктів (елементів), пов'язаних між собою багатьма зв'язками, таких, що перебувають у багатосторонніх відношеннях, зазнають великої кількості різних змін. Розвиток пов'язується з виникненням нового, при цьому можливі різноманітні форми виникнення нового, оскільки сам процес детермінований багатьма факторами [1]. Розвиток – це прогрес, який розгортається з боротьби протилежностей і включає в

себе якісні стрибки, появу нових тенденцій і властивостей, частковий регрес і повернення до старих форм. Динамічний розвиток земельного законодавства не може відбуватися без його внутрішнього упорядкування, що властиво будь-якій системі, яка прагне бути досконалою. Принципове значення для становлення земельного законодавства мають процеси його інтеграції і диференціації.

Основними напрями розвитку земельного законодавства є: проникнення земельно-правового регулювання до сфери правового регулювання інших галузей; екологізація земельного законодавства, що допоможе розробити і вдосконалити чинне законодавство відповідно до об'єктивних потреб оптимальної взаємодії суспільства і довкілля, складовою частиною якого є її унікальний об'єкт – земля (грунт), з врахуванням сукупної дії об'єктивних законів їх розвитку і відображення впливу цих законів на механізми дії земельно-правових норм; підтримка позитивних тенденцій в розвитку вітчизняного законодавства, що передбачає радикальну новелізацію права – зростання правового регулювання законів по відношенню до інших нормативних актів і здійснення більш чіткого визначення поняття предмету закону – нормативного вибору об'єкту впливу [4]; удосконалення правозастосовної практики.

Розвиток земельного законодавства України є обов'язковою вимогою нормального функціонування національної правової системи, оскільки умови існування суспільства безперервно змінюються, викликаючи зміни в системі земельних відносин. Сьогодні існує необхідність визначення оптимальної моделі земельного законодавства, що має виражатися у відповідній концепції його розвитку. Відсутність концепції розвитку земельного законодавства ускладнює законотворчу діяльність в цій галузі.

Для вдосконалення земельного законодавства необхідно поступово реформувати земельні відносини, що дозволить цілеспрямовано і планомірно змінювати земельне законодавство, а також обережно реформувати виробничі відносини в сільському господарстві, в якому основним засобом виробництва є земля. Зазначені заходи, на нашу думку, сприятимуть удосконаленню правозастосовної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Гуторов О.І. Проблеми сталого землекористування у сільському господарстві: теорія, методологія, практика: монографія / О.І. Гуторов. – Харків: «Едена», 2010. – 405 с.

2. Добряк ДС. Теоретичні засади сталого розвитку землекористування у сільському господарстві / Добряк Д.С., Тихонов А.Г., Гребенюк Н.В. – К.: Урожай, 2010. – 136 с.

3. Третяк А.М. Землевпорядне проектування: Теоретичні основи і територіальний землеустрій: навч. посібник / Третяк А.М. – К.: Вища освіта, 2006. – 528 с.

4. Ульянченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект монографія / О.В. Ульянченко. – Суми: Довкілля, 2009. – 383 с.

5. Хвесик М. А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів : монографія / Хвесик М. А., Голян В. А. – К. : Кондор, 2007. – 480 с. – Бібліогр. : С. 437–479.

Матюніна І.О.

аспірант;

Науковий керівник: Кісіль М.І.

к.е.н.,

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

АКТИВІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВИНАРСТВА

Розвиток свинарства є важливим завданням національної економіки, оскільки ця галузь відіграє значну роль у забезпеченні населення країни м'ясом і м'ясопродуктами, сировиною для переробних підприємств, сприяє зміцненню продовольчої безпеки держави та розширенню її експортного потенціалу.

Україна має значний невикористаний потенціал у розвитку галузі свинарства, що обумовлено природно-кліматичними, економічними та іншими сприятливими умовами для виробництва продукції тваринництва, зокрема свинини. Цьому сприяють такі важливі фактори як потужна кормова база, наявність виробничих приміщень та порівняно дешева робоча сила.

Впродовж останніх років динаміка поголів'я свиней була нестабільною (табл. 1).

Таблиця 1

Поголів'я свиней в Україні

Показник	Рік									
	2000		2005		2010		2011		2012	
	тис. голів	%	тис. голів	%	тис. голів	%	тис. голів	%	тис. голів	%
Усі категорії господарств	7652,3	100	7052,8	100	7960,4	100	7373,2	100	7515,8	100
Сільськогосподарські підприємства	2414,4	31,6	2602,4	36,9	3625,2	45,5	3319,2	45,0	3545,2	47,2
Господарства населення	5237,9	68,4	4450,4	63,1	4335,2	54,5	4054,0	55,0	3970,6	52,8

Джерело: розраховано за даними Держстату України

Останніми роками поголів'я свиней у господарствах населення помітно зменшується, а їх вирощування поступово зростає у сільськогосподарських підприємствах.

Таблиця 2

Виробництво свинини в Україні

Показник	Рік									
	2000		2005		2010		2011		2012	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Усі категорії господарств	675,9	100	493,7	100	631,2	100	704,4	100	700,8	100
Сільськогосподарські підприємства	91,4	13,5	111,3	22,5	255,9	40,5	305,1	43,3	303,8	43,4
Господарства населення	584,5	86,5	382,4	77,5	375,3	59,5	399,3	56,7	397,0	56,6

Джерело: розраховано за даними Держстату України

Дані табл. 2 свідчать, що виробництво свинини у забійній масі в Україні в усіх категоріях господарств у 2012 р. порівняно з 2000 р. збільшилось на 4%, сільськогосподарських підприємствах – 2,3 раза, в господарствах населення зменшилося на 32%.

Стримують розвиток свинарства процеси зростання вартості виробничих витрат і підвищення собівартості продукції. Якщо собівартість виробництва свинини в живій вазі у 2005 р. склала 727 грн на центнер, а середня ціна реалізації 1 ц – 862 грн, то в умовах випереджання цін на засоби промислового виробництва і корми над цінами реалізації значення цих показників у 2011 р. досягли відповідно 1418 й 1365 гривень.

Про перспективи розвитку свинарства свідчить досвід діяльності таких компаній як «АПК–Інвест». Частка «АПК–Інвест» на ринку промислового виробництва свинини в Україні складає 11%. У 2007 р. капітальні витрати склали 250 млн грн, а у 2011 р. капітал підприємства досяг 1,2 млрд грн і до 2015 р. передбачено наростити їх обсяги до 3,5 млрд грн та збільшити виробництво свинини.

За підсумками 2012 р. компанія «АПК–Інвест» отримала чистого доходу від реалізації продукції на суму 818 млн грн, а прибутку – 89 млн грн, що відповідно на 59% і в 4 рази більше, ніж в попередньому році. Активи компанії в 2012 р. склали 2791 млн грн і перевищили відповідний показник 2011 р. на 31 відсоток. На початок 2013 р. поголів'я свиней на тваринницькому комплексі нараховувало 216,5 тис голів, що на 41% більше порівняно з попереднім роком. Маточне поголів'я збільшено на 28% до 20,1 тис голів. За дванадцять місяців 2012 р. на забій здано 339,8 тис голів свиней, що на 47,5% більше, ніж у 2011 р.

Серед провідних підприємств галузі відома компанія «Агропродсервіс». На створення свинарського комплексу протягом 2008–2010 рр. спрямовано понад 40 млн грн інвестицій, які використані на технічне оснащення і налагодження виробничих процесів. За п'ять років господарство наростило поголів'я свиноматок з 360 до 3020 голів. З метою повного забезпечення потреб свинокомплексу власними кормами у 2011 р. введено в дію комбікормовий завод продуктивністю 15 тонн комбікормів за годину.

Значним виробником свинини є сільськогосподарська компанія ТОВ «Даноша» зі 100-відсотково данськими інвестиціями, яка розпочала свою діяльність в Україні з 2004 р. Останній побудований свонокомплекс компанії обійшовся інвестору у сумі близько 60 млн гривень. У 2007 р. ТОВ «Даноша» організувало власне виробництво комбікормів, що повністю забезпечує потребу в кормах. Потужність комбікормового виробництва 15 тонн за годину. Нині на комплексі утримується понад 120 тис голів свиней.

Вітчизняних, а також іноземних інвесторів приваблює крупномасштабне вирощування свиней, про що свідчить досвід створення сучасного свинокомплексу «ХАКА». Замовником проекту є німецька компанія, яка інвестує у проект 10–12 млн євро. Це перший на території України енергозберігаючий комплекс преміум-класу замкнутого виробничого циклу. Перша черга свинокомплексу дозволить вирощувати 252 свиноматки. Перший з блоків на 6 тис свиней у рік відгодівлі здано в експлуатацію у кінці 2012 року.

Серед підприємств, створених за рахунок вітчизняних інвестицій, успішну діяльність здійснює компанія «Нива Переяславщини», яка ввела в дію п'ятий свинокомплекс, розрахований на 1250 свиноматок одночасного утримання та вирощування більше 30 тис товарних свиней на рік. Вартість проекту 120 мільйонів гривень.

Здійснюючи заходи щодо розвитку виробництва свинини на інвестиційній основі слід враховувати як позитивні, так й негативні ефекти. З цією метою доцільно враховувати досвід ООО «Агро-Союз Проекти», який пропонує комплексне вирішення питань ефективної організації промислового виробництва на інвестиційній основі, шляхом впровадження нижченаведених варіантів моделі аграрного бізнесу (табл.3).

Таблиця 3

**Приклад моделі ведення ефективного свинарського бізнесу
на інвестиційній основі**

Показник	Варіант	
	Репродуктор (основні свиноматки)	Свинокомплекс (молодняк, свині на вирощуванні та відгодівлі)
<i>Розміри:</i> поголів'я, головомісць	2400	2000
реалізація, голів	x	6000
<i>Технологія:</i>	індивідуальний спосіб утримання свиноматок	холодне утримання тварин на глибокій незмінній підстилці
<i>Капітальні інвестиції</i> , тис дол. США на 1 головомісце	3,1	0,15
Всього, тис дол. США	7440	300
<i>Інвестиції в оборотний капітал</i> , тис дол. США на 1 головомісце	1,4	0,2
Всього, тис дол. США	3360	400
<i>Разом інвестицій</i> , тис дол. США на 1 головомісце	4,5	0,35
Всього, тис дол. США	10800	700
<i>Виручка:</i> 1 свиноматки*, тис дол. США	3	

30% – вибраковка свиноматок, тис дол. США	137	
60 тис поросят у рік	7,2	
Всього тис дол. США	7,337	
1 голови, тис дол. США		0,24
1 головомісця у рік		0,72
Всього, тис дол. США		1,44
<i>Співвідношення між інвестиціями і виручкою</i>	1 : 0,6	1 : 2,1

*1 свиноматка дає 25 реалізаційних поросят у рік;

**вага 1 відгодованої свині – 120 кг; ціна реалізації свинини у живій вазі 2 дол. США за кг.

Джерело: Офіційний сайт «Агро-Союз»

Забезпечення конкурентоспроможності та підвищення економічної ефективності галузі свинарства у зазначених та інших господарствах потребує створення оптимальних умов утримання, відгодівлі, розведення та селекції свиней, приведення їх у відповідність до європейських стандартів якості.

Розвиток свинарства потребує створення нових і оновлення реконструкції та модернізації існуючих виробничих потужностей галузі, що можливо досягти лише шляхом спрямування на ці цілі значних обсягів інвестицій. Тому активізація процесів розвитку свинарства на інвестиційній основі є важливим завданням аграрної економіки.

Розвиток свинарства на інвестиційній основі забезпечує умови ефективності вкладень. Про перспективи розвитку свинарства та високу окупність інвестицій свідчить досвід діяльності таких компаній як «АПК–Інвест», «Агропродсервіс», «Даноша», «ХАКА», «Нива Переяславщини». Строки окупності інвестицій цих господарств не перевищують 3 років.

Список використаних джерел:

1. Іванюта В.Ф. Стан проблеми виробництва продукції свинарства в Україні / В.Ф. Іванюта, Н.М. Бейдик // Агросвіт. –2008. –№ 10. –С. 25–27.
2. Мазуренко О.В. Підвищення конкурентоспроможності галузі свинарства / О.В. Мазуренко // Економіка АПК. –2008. –№ 10. –С.143–146.
3. Степанюк О. Свинарство має перспективу // Агробізнес сьогодні. –2010. –№13.

Мізерна Т.В.*аспірант,**Хмельницький національний університет***СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Більшість сучасних концепцій управління базується на системному підході до розуміння підприємств і управління ними, згідно з яким підприємство розглядається як система – комплекс складових у взаємодії, яка формує їх цілісність стосовно навколишнього середовища. Організаційно-кадровий аудит, один з найважливіших елементів системи управління персоналом, є оцінкою відповідності структурного і кадрового потенціалу машинобудівних підприємств її цілям і стратегії розвитку. Проводиться він із метою підготування до прийняття стратегічних рішень про розвиток бізнесу, розробки програми реформування машинобудівних підприємств. Оцінці можуть бути піддані три основних аспекти організаційної реальності:

– кадрові процеси – напрямки діяльності машинобудівних підприємств стосовно персоналу;

– будова машинобудівних підприємств (її структура) – співвідношення і співпідпорядкованість основних елементів, ступінь жорсткості/гнучкості організаційної конфігурації;

– якісні і кількісні характеристики персоналу.

Менеджеру з персоналу, що проводить кадровий аудит, важливо зрозуміти, які процеси і з якою ефективністю йдуть в машинобудівних підприємств. Стислий опис таких процесів подано в таблиці:

Таблиця*

**Методика проведення кадрового аудиту
машинобудівних підприємств**

Основні кадрові процеси машинобудівних підприємств	Індикатори аудиту (параметри діагностики)
1. Планування трудових ресурсів	Оцінка наявних ресурсів, цілей, умов і перспектив розвитку машинобудівних підприємств, що є потребу в кадрах
2. Набір	Опис засобів поширення інформації про потребу в

персоналу	персоналі, використовуваних засобів набору. Оцінка результативності набору (фінансової і якісної). Оцінка перспективного списку кандидатів на роботу, забезпечення вакансій кандидатами
3. Добір персоналу	Оцінка результативності розробленої програми оцінних процедур. Аналіз змін кадрового потенціалу машинобудівних підприємств
4. Розробка системи стимулювання	Аналіз структури оплати праці, частки базової і преміальної ставок, наявність схем, що персоніфікують виплати відповідно до ефективності. Оцінка відповідності розроблених принципів, структури зарплати і пільг умовам на ринку праці, продуктивності і прибутковості машинобудівних підприємств. Проведення порівняльних досліджень, визначення ефективної системи винагороди
5. Адаптація персоналу	Опис використовуваних процедур адаптації, оцінка їх ефективності (кількість робітників, що звільняються протягом півроку, одного року, конфлікти в підрозділах новачків). Опис проблем, що виникають у період адаптації
6. Навчання персоналу	Аналіз цілей і використовуваних форм навчання. Оцінка кількості минулих навчання (по темах). Аналіз процесу збору і поширення в машинобудівних підприємств інформації про програми навчання. Аналіз системи оцінки ефективності навчання (виділення параметрів оцінки: із погляду витрат, кількості персоналу, практичної орієнтованості програм, фактичних результатів, зміни мотивації до праці і соціально-психологічного клімату і т.д.)
7. Оцінка трудової діяльності	Оцінка атестації, періодичності її проведення, що подається результатів і рішень, прийнятих за результатами атестації
8. Підвищення, зниження, переклад, звільнення	Оцінка ефективності використовуваної системи кадрового моніторингу, адаптація комп'ютерних методів кадрового моніторингу. Оцінка результативності методів планування кар'єри
9. Підготування керівних кадрів	Аналіз і проектування управлінської діяльності в машинобудівних підприємств. Оцінка управлінського потенціалу і визначення потреби в підготуванні управлінського персоналу
10. Моніторинг соціально-психологічної ситуації та організація	Діагностика кадрових процесів і соціально-психологічного клімату, оцінка рівня соціальної напруженості в машинобудівних підприємств. Діагностика організаційної культури, типу управлінської команди, оцінка рівня їх відповідності іншим елементам

комунікації усередині підприємства	машинобудівних підприємств (цілям, структурі, технології, фінансам, системі управління, кадровому складу). Визначення потреби в підготуванні і реалізації програм розвитку внутрішньоорганізаційної комунікації
--	--

**розроблено автором, розвиваючи ідеї Хміля Ф.І., Балабанової Л.В., Семікіної М.В., Синицької О.І. [1]*

Проводячи організаційно-кадровий аудит, менеджер з персоналу повинний вирішити важливе питання, чи володіє машинобудівне підприємство достатнім людським ресурсом функціонування і зміни, чи спроможний персонал працювати достатньо ефективно і відповідно до обраної стратегії. Для цього необхідно оцінити фактичний склад персоналу, а також особливості самого персоналу, наявність професійно важливих якостей і характеристик. Оцінка кадрового складу повинна включати:

- 1) оцінку укомплектованості кадрового складу в цілому і по рівнях управління, включаючи оцінку заможності персоналом технологічного процесу;
- 2) оцінку відповідності рівня підготовленості персоналу вимогам діяльності;
- 3) аналіз структури кадрового складу відповідно до вимог технології і класифікатором посад;
- 4) аналіз структури кадрового складу по соціально-демографічних характеристиках;
- 5) оцінку плинності кадрів.

Аудит кадрового складу і кадрового потенціалу дозволяє виявити: рівень кадрової заможності і потребу в персоналі; потреби в навчанні; стилі управління; соціально-психологічний клімат; інноваційний потенціал; основні джерела опору змінам; розподіл персоналу в рамках машинобудівних підприємств (по рівнях ієрархії та функціональних напрямків) [2, с. 23-29].

Недирективні методи скорочення персоналу використовуються, якщо підприємство знаходиться в стані кризи, то одним із засобів підвищення його стійкості, поліпшення в майбутньому фінансового становища може стати часткове скорочення персоналу, звільнення неефективних робітників. Проте при використанні традиційних форм скорочення (звільнення по закінченні встановленого законом терміна) виникає множина негативних наслідків, що наразі призводять до мінімізації усіх можливих прибутків.

Вирішити таку проблему можна, використовуючи недирективні (нежорсткі) форми скорочення. Вони пов'язані з доведенням до

індивідуальної свідомості кожного співробітника необхідності змінити свою поведінку, місце в структурі, замислюватися щодо необхідності залишатися саме в цьому підприємстві. Основний інструмент недирективного скорочення – емоційно-ціннісні мотиви формування рішення щодо звільнення, та, загалом, прийняття кожним такого рішення або подолання негативного ставлення до рішення керівництва про можливість виходу з підприємства. Саме недирективні методи дозволяють одержати економічний і психологічний ефект від скорочення персоналу.

Таким чином, механізм недирективного скорочення персоналу повинний бути адекватний корпоративній культурі машинобудівних підприємств та особливостям працюючого персоналу. Тільки в цьому випадку вдасться уникнути різкого негативного відношення з боку персоналу і виникнення конфліктів у машинобудівних підприємствах.

Розглянемо процес мобілізації кадрового потенціалу кризового підприємства та його вплив на реалізацію плану фінансового оздоровлення. Він може бути поданий у вигляді послідовних основних фаз діяльності керівництва підприємства, а саме:

1) фаза агітації – створення у персоналу відчуття «стратегічного дискомфорту», пов'язаного з усвідомленням того факту, що особиста участь робітників залежить від виживання підприємства, обумовлена радикальними змінами в стратегії управління; формування іміджу надійного і впливового лідера; встановлення двосторонніх каналів організаційних комунікацій між антикризовим керуючим і колективом машинобудівного підприємства;

2) фаза фахового росту – створення умов для підвищення кваліфікації персоналу; формування механізмів, що підтримують процеси навчання в машинобудівних підприємствах; забезпечення високого рівня мотивації до саморозвитку у робітників кризового підприємства; формулювання нової місії підприємства і бачення його майбутнього;

3) фаза інтеграції – створення нових рольових моделей, що закріплюють у культурі кризового підприємства нові зразки діяльності і поведінки; творчий розвиток і удосконалювання цих моделей на основі постійного осмислення практики; вибір і реалізація серії проектів, у яких успішно втілюються перспективні ідеї, що дозволяють об'єднати зусилля всіх робітників кризового підприємства. Основні принципи управління персоналом машинобудівного підприємства полягають, по-перше, в ліквідації

наявних вад у структурі машинобудівних підприємств, що перешкоджають підвищенню конкурентоздатності персоналу з усуненням структурних підрозділів і робітників, що «не вписуються» у стратегію виведення підприємства з кризової ситуації; а, по-друге, пошук унікальних рис підприємства, що створюють привабливу для споживачів уяву щодо підприємства машинобудівної галузі. В результаті проведених досліджень визначено, що цей підхід більш продуктивний та він ґрунтується на декількох істотних принципах. Таким чином, при проведенні реорганізації машинобудівних підприємств до умов конкурентоздатності були отримані такі висновки:

1) перевага скорочення рівнів в організаційній структурі управління, а не робочих місць, звертаючи увагу на зміцнення кадрового резерву для вищої ланки керівництва машинобудівного підприємства;

2) взаємозалежність структурних елементів організаційної структури при проведенні скорочень, для чого за необхідності згодом здійснювати заходи щодо стабілізації нової організаційної структури і психологічної підтримки персоналу;

3) формування кадрової структури, найбільш відповідної створеній ситуації, та використання підтриманого колективом плану фінансового оздоровлення машинобудівного підприємства; проводити не за рахунок масштабних скорочень персоналу;

4) періодично проводити переоцінку кадрової структури підприємства;

5) підтримка програм навчання та підвищення кваліфікації, реалізованих на підприємстві;

6) децентралізацію структури управління персоналом з делегуванням необхідних повноважень ключовим фігурам в апараті управління та забезпечення максимальної гнучкості при розробці управлінських рішень, як на стратегічному, так і на оперативному рівні.

Список використаних джерел:

1. Семикіна М.В. Регулювання конкурентоспроможності у сфері праці / відп. ред.. В.В. Онікієнко. – Кіровоград: ПВЦ «Мавік», 2004. – 146 с.
2. Синицька О.І. Мотиваційні механізми управління персоналом: структура, важелі, напрями ефективізації: Монографія. – Вінниця: Вид-во «Розвиток», 2005. – 135 с.

Ткач К.І.*аспірант,**Хмельницький національний університет*

ЕВОЛЮЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СУТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Сьогодні для нас словосполучення «соціальна відповідальність» носить дещо абстрактний характер. Багато хто з підприємців вважає, що сплачувати податки вже є найвищим проявом цієї самої відповідальності перед державою та народом.

З іншого боку, нещодавні дослідження показують, що кожен десятий покупець з однотипних товарів за однаковою ціною обере той, який виробляє соціально відповідальна компанія. Понад 70% споживачів вважають, що виробник повинен бути соціально відповідальним.

А міжнародний досвід взагалі переконує, що соціальна відповідальність не тільки корисна для розвитку компанії, але й необхідна. Кожне підприємство, котре хоче розмістити свої акції на лондонській чи нью-йоркській біржі, знає: серед іншого з неї вимагатимуть і соціальний звіт, де має бути вказано, як саме компанія турбується про свій персонал, про суспільство, про екологію тощо.

Вважається, що активне обговорення поняття корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) відбулося у кінці ХХ ст., а саме у 70 – 80-х роках. Викликано це було тим, що прихована інформація про негативні наслідки діяльності великих промислових корпорацій та підприємств стала доступною для всіх верств населення. Такі тенденції мають місце майже у всіх розвинутих країнах світу. Всі ці проблеми стали першопричиною початку обговорення ролі бізнесу в суспільстві, його соціальної відповідальності.

На сьогодні у світовій науковій і діловій літературі, присвяченій проблемам відносин бізнесу і суспільства, використовується безліч концепцій, асоційованих з КСВ. Серед них найбільшу популярність одержали: власне «корпоративна соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна сприйнятливість» і «корпоративна соціальна сумлінність», «етика бізнесу» і «корпоративна філантропія», «соціальні проблеми», «корпоративна соціальна діяльність» і «процес корпоративної соціальної політики», «менеджмент зацікавлених сторін» і «корпоративне громадянство»,

«стійкий розвиток» і «корпоративна стійкість», «корпоративна репутація» і «соціально відповідальне інвестування», «потрійна звітність» і «корпоративна соціальна звітність» та ін.

Вважається, що робота Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена» поклала початок сучасній теорії КСВ. На думку автора, соціальна відповідальність бізнесмена полягає в «реалізації тієї політики, прийнятті таких рішень або проходженні такої лінії поведінки, що були б бажані з позицій цілей і цінностей суспільства» [1, с. 6]. Трохи пізніше К. Девіс уперше обґрунтував, що проблема соціальної відповідальності повинна розглядатися в управлінському контексті. Він підкреслював, що ця відповідальність має відношення до тих «рішень і дій бізнесменів, які здійснюються з причин, що принаймні частково виходять за межі прямого економічного або технічного інтересу фірм», причому «деякі соціально відповідальні рішення в бізнесі можуть бути в ході тривалого, складного процесу аналізу пояснені як такі, що надають гарний шанс для одержання фірмою довгострокового економічного ефекту» [2, с. 70]. Проблема змісту КСВ була уточнена Дж. Макгуайром, на його думку «корпорація має не тільки економічні і правові зобов'язання, але несе і якусь відповідальність перед суспільством, що виходить за їхні межі» [3, с. 144]. У свою чергу С. Мережі конкретизував зміст КСВ, указавши, що теорія «припускає виведення корпоративних дій на рівень, що відповідає переважаючим соціальним нормам, цінностям і очікуванням» [4, с. 62].

Вже на початку 70-х років ХХ ст. Д. Вотау відзначав надмірно широке тлумачення КСВ: «Термін просто чудовий; він щось означає, але не для всіх те саме. Для когось він виражає ідею правової відповідальності або правових зобов'язань; для інших він характеризує соціально відповідальне поведінку в етичному змісті; для наступної групи йому надається значення «бути відповідальним» у казуальному сенсі; багато хто просто прирівнює його до благодійних внесків; хтось трактує його як суспільну свідомість; більшість з тих, хто ним користується, особливо гаряче відстоюють трактування терміну як простого синоніму «легітимності» у контексті... правильності й обґрунтованості; деякі розглядають його як свого роду фідучіарний обов'язок встановлювати більш високі стандарти поведінки для бізнесменів, ніж для звичайних громадян» [5, с. 11]. Важливо відзначити, що подібна термінологічна невизначеність породила для менеджерів

досить комфортну «сутінкову зону», де цілком могли сховатися ті, хто не бажав брати на себе додаткових зобов'язань, що виглядали надмірно амбіційними, ідеалістичними або просто нетрадиційними для управлінської діяльності.

Необхідно відзначити, що існує безліч підходів до трактування змісту цього поняття, усі існуючі нині підходи умовно можна поділити на дві групи [6]. До першої групи відносяться прихильники консерваторських позицій у бізнесі, які дотримуються точки зору, що місія бізнесу полягає у максимізації прибутку, а додаткові витрати на екологічні та соціальні програми є економічно необґрунтованими, тобто контроль над рівнем забруднення навколишнього середовища, перекваліфікація безробітних та забезпечення їх зайнятості, благодійна діяльність – це завдання уряду та спеціально створених неурядових, благодійних та релігійних організацій. Другу групу представляють науковці, які вважають, що окрім економічної відповідальності, яка полягає у задоволенні потреб суспільства у певних споживчих благах і забезпеченні добробуту акціонерів, бізнес має також численні обов'язки правового, соціального та морально-етичного характеру, а розмір відповідальності визначається історичними, культурними, економічними та політичними особливостями середовища функціонування підприємства.

Узагальнивши накопичений практичний досвід і результати наукових досліджень, можна зробити висновок, що:

корпоративна соціальна відповідальність, на нашу думку, це відповідальність організації за свою діяльність та свої рішення перед суспільством та навколишнім середовищем, що реалізується через етичну поведінку, уважність до впливу поточних рішень на можливості майбутніх поколінь, а також відповідає сталому розвитку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman / H. Bowen – N. Y.: Harper & Row, 1953.
2. Davis K. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? / K. Davis // California Management Review. – 1960. – Vol. 2, N 3. – P. 70–76.
3. McGuire J. Business and Society / J. McGuire – N. Y.: McGraw-Hill, 1963.
4. Sethi S. Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytic Framework / S. Sethi // California Management Review. – 1975. – Vol. 17, N 3. – P. 58–64.

5. Votaw D. Genius Becomes Rare / D. Votaw // The Corporate Dilemma / Eds. D. Votaw, P. Sethi. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1973.

6. Антошко Т.Р. Суть категорії «корпоративна соціальна відповідальність»/ Т.Р. Антошко// – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Аванесова Н.Е.

к.е.н., доцент;

Черемісова О.О.

студентка,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ФАКТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ

Все більш актуальними стають теоретичні розробки та перехід до практичного впровадження моделей сталого розвитку в різних країнах світу, зокрема в Україні.

У розвитку продуктивних сил фактори їх розміщення відіграють домінуючу роль. Вивчаючи територіальну організацію продуктивних сил ми стикаємось із многими факторами, які в значній мірі впливають на сталий розвиток і розміщення різних галузей національного господарства.

Факторами розміщення продуктивних сил називають усю сукупність аргументів (причин), що зумовлюють вибір місця для окремих підприємств, їх груп і галузей. В залежності від наявних факторів здійснюється вибір місця розміщення того чи іншого виробництва, визначається його перспектива, можливість стабільної роботи на розрахунковий період.

У даному дослідженні ми розглядаємо суспільні трансформації, по-перше, в контексті глобалізаційних впливів і євроінтеграційних орієнтацій загальнодержавної стратегії розвитку держави, по-друге, з точки зору необхідності подолання суспільно-політичних та соціально-економічних деформацій пострадянського стану економічних відносин та непослідовністю й неефективністю трансформацій продуктивних сил. Розглянемо більш детально еволюцію сутності терміна « сталий розвиток » з позиції регіональної економіки (рис.1).



Рис. 1. Еволюція сутності терміну « сталий розвиток »

Концепція сталого розвитку – перший крок на шляху вдосконалення та включення у процес формування стратегії розвитку продуктивних сил України.

У свою чергу концепція сталого розвитку включає ідеї та завдання проекту. Основні ідеї та завдання проекту Концепції сталого розвитку України розглянемо на (рис. 2).

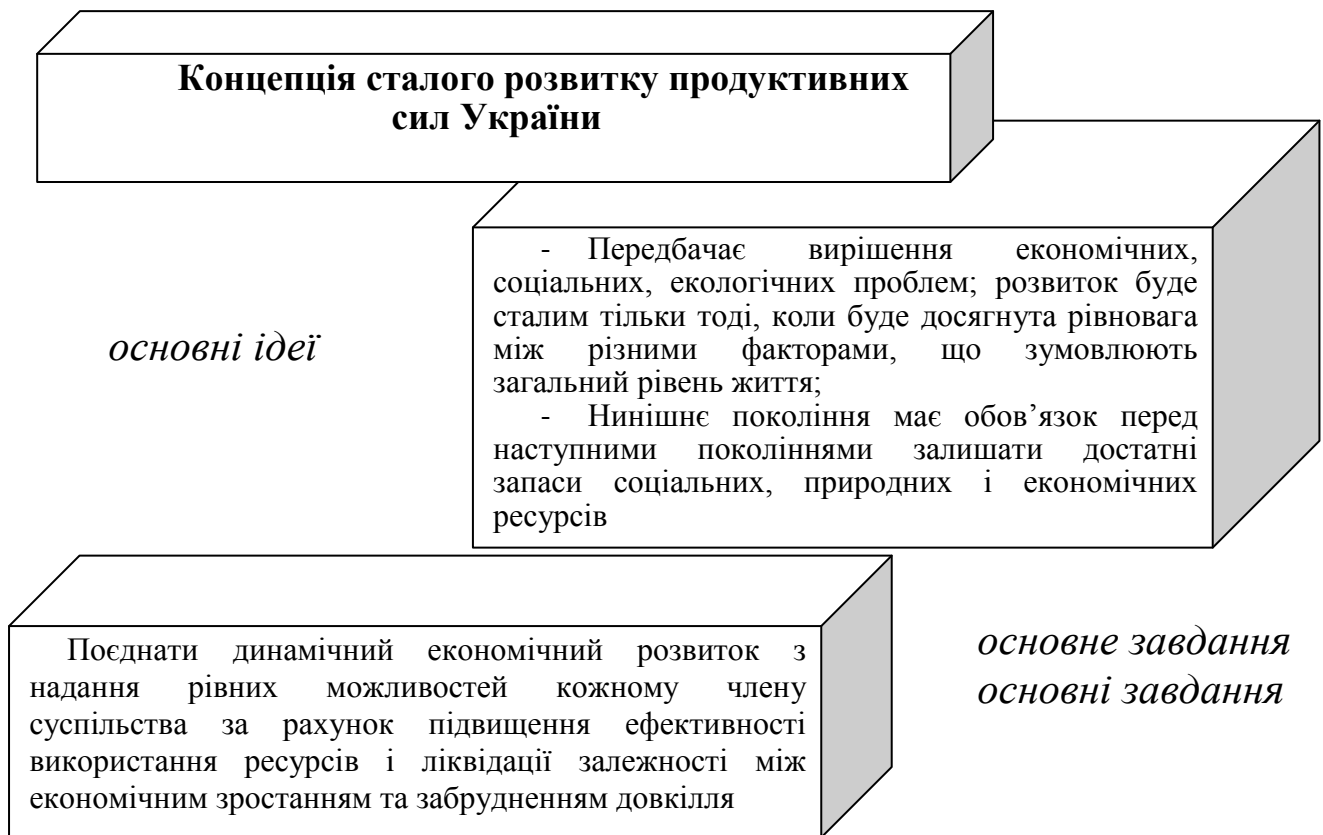


Рис. 2. Основні ідеї та завдання проекту Концепції сталого розвитку України

Згідно з Концепцією сталого розвитку України перехід України до сталого розвитку відбуватиметься в три етапи:

Перший – перехідний етап – подолання еколого-економічної кризи, забезпечення макроекономічної стабілізації, створення умов для економічного зростання, розроблення нормативно-правової бази, підвищення рівня життя, перехід до світових стандартів екологічної безпеки.

Другий етап – структурна перебудова країни, перехід до використання переважно економічних механізмів стимулювання і регулювання структурних перетворень, вирішення паливно-енергетичної проблеми, забезпечення збалансованого використання природно-ресурсного потенціалу.

Третій етап – забезпечення сталого розвитку виробництва, створення екологічно чистих виробництв, задоволення потреб населення з урахуванням екологічних вимог, створення глобальної системи екологічної безпеки та фундаменту ноосферного розвитку

Принципово схема дослідження може бути представлена послідовністю кроків у їх взаємозв'язку, а саме:

1-й крок: визначення теоретико-методологічних засад дослідження сталого розвитку продуктивних сил;

2-й крок: дослідження сталості регіонального розвитку у площині їх глобалізацій та трансформаційних перетворень;

3-й крок: формулювання основних положень екологічної політики сталого розвитку продуктивних сил;

4-й крок: визначення методів та моделей сталого розвитку за умов суспільних трансформацій.

5-й крок: процес впровадження сталого розвитку продуктивних сил через механізм – екоменеджмент.

Специфікою даного дослідження буде концентрація уваги на визначенні методів та моделей сталого розвитку за умов суспільних технологій як одному з найважливіших механізмів впровадження сталого розвитку продуктивних сил, що буде зроблено 4-м кроком.

Реалізація четвертого кроку полягає у дотриманні наступних вимог:

1. Виявлення соціально-економічних проблем державного управління щодо екологічної безпеки, обґрунтування шляхів їх розв'язання з використанням імітаційного моделювання задля визначення управлінських рішень щодо забезпечення сталого розвитку, запропонування найбільш прийнятних і ефективних моделей для досягнення ефективної управлінської діяльності у сфері сталого розвитку;

2. Виявлення кількісних та якісних методів і підходів для оптимізації управління соціально-економічними відносинами у системі галузевого та загальнодержавного сталого зростання;

3. На практичних прикладах галузевого, регіонального та загальнодержавного рівнів формування стратегічних і методичних підходів до досягнення збалансованого соціально-економічного та екологічного зростання й суспільної злагоди доведено можливість і доцільність використання запропонованого методичного та організаційного апарату моделювання напрямів господарської діяльності щодо забезпечення сталого розвитку.

Більш наглядно реалізація четвертого підходу представлена на рис. 3

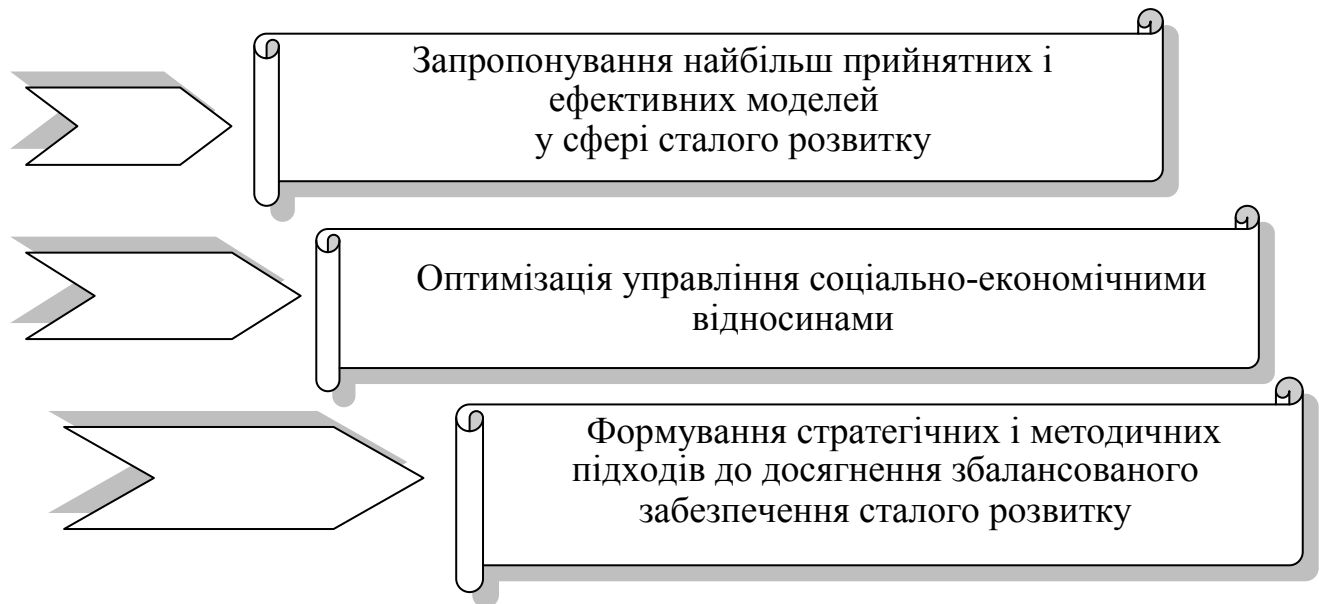


Рис. 3. Складові визначення методів та моделей сталого розвитку за умов суспільних трансформацій

Отже, з урахуванням впливу вище перелічених факторів необхідно здійснювати забезпечення сталого розвитку продуктивних сил країни. Таким чином, перехід до сталого розвитку складний, довготривалий і багатофакторний процес досягнення зрівноваженої взаємодії між суспільством і навколишнім природним середовищем, гармонізації їх відносин на основі дотримання законів розвитку біосфери.

Список використаних джерел:

1. Україна: проблеми сталого розвитку (Наукова доповідь)/Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Е.М. Лібанова, В.Я. Шевчук – К.: РВПС України НАН України, 1997. – 57 с.
2. Семенюк Е. Развитие стаилей: Экономическая энциклопедия: У 3 томах. – К.: ВЦ «Академия», 2002. – Т. 3. – С. 283.
3. Хлобистов Є.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки/НАН України, РВПС України. – К.:Чернобыльинтеринформ, 2004. – 336 с.
4. Гринів Л. С. Концептуальні засади просторової парадигми екологічно збалансованої економіки//Регіональна економіка. – 2001. – № 4. – С. 54-63.
5. Быстряков И. К. Планировочное метaprостранство жизнедеятельности: философский дискурс/ И.К.Быстряков /Досвід та перспективи розвитку міст України. Вип.4.: Філософські та теоретичні аспекти містобудування: Зб.наук.пр. – К.: Ін-т «Діпромісто», 2003. – С. 89-93.
6. Дробноход Н. Принципы устойчивого экологически безопасного развития//Сеть городов устойчивого развития Украины: информационный дайджест. – 2003. – № 1. – С. 3.

7. Руденко Л.Г., Горленко И.А., Олещенко В.И. Украина на пути к устойчивому развитию (геоэкологические аспекты). – К.: ИГ НАНУ, 2000. – 32 с.

8. Веклич О.О. Теоретичні засади еколого-економічної моделі ринкової реформи в Україні//Экономические инновации. Вып.7: Модернизация экономики: современные идеи, стратегические ориентиры, возможные решения: Сб. науч. трудов. – Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 2000. – С. 95-99.

Линский Д.В.

ассистент,

*Национальная академия природоохранного
и курортного строительства*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Современная рыночная система хозяйствования в Украине обусловила существенную трансформацию в сфере государственного управления. Данные изменения выражаются в уходе от прямого директивного управления и переходом к системе централизованных планов. Сложившиеся условия предопределили необходимость хозяйствующих субъектов совершить выбор: встраиваться в существующую мировую рыночную систему или создавать собственные рыночные сегменты. Однако встраивание в мировой рынок является процессом трудоемким, требующим определенных организационно-экономических ресурсов. Создание же собственных рыночных сегментов невозможно без проведения взвешенной инсайдерской политики. В обоих случаях необходима действенная поддержка со стороны государства Украины в защите интересов национальных субъектов. При этом для продуктивного государственно воздействия необходимо понимание состояния отечественной экономики, а также отдельно взятых регионов.

Для эффективной оценки функционирования экономики страны, региона необходимо определение социально-экономического потенциала, который является основой современных региональных исследований, традиционно используется в государственном управлении для решения поставленных задач, связанных с

прогнозированием социально-экономического развития, расчетом различных показателей деятельности субъектов на макро и микро уровнях.

Однако в современных условиях посткризисной перестройки экономики Украины особую актуальность приобретает изучение методик оценки социально-экономического потенциал в изменившихся условиях развития мирового хозяйства.

В работе [1, с. 73-75] рассматривается методика оценки социально-экономического потенциала, в соответствии с которой производят его структуризацию на отдельные составляющие, рассчитывают основные показатели указанных составляющих и объединяют их в обобщенный показатель, который используют для анализа и обеспечения устойчивого развития.

Преимуществом данной методики является относительная простота оценок социально-экономического потенциала и возможность использования с целью межрегионального сравнения регионов. К недостаткам следует отнести низкую точность расчетных данных и невозможность оценки социально-экономического потенциала в натуральном и стоимостном измерениях.

Существует методика определения социально-экономического потенциала [2], при которой производится комплексная диагностика развития регионов с применением метода многомерного сравнительного анализа, который предполагает изучение любого региона на основе комплекса исходных индикаторов.

Преимущества данной методики оценки социально-экономического потенциала состоят в построении сбалансированной системе индикаторов, которые является основой для формирования многомерного сравнительного анализа. Это позволяет производить корректировку рейтинговых оценок социально-экономического потенциала региона. К недостаткам следует отнести невозможность оценок потенциала в натуральном и стоимостном измерениях.

Известна «рыночная» методика оценки экономического потенциала. В качестве базовых индикаторов рыночной оценки потенциала страны, региона в экономике приняты системы индексов биржевой торговли, по которым производятся основные расчеты [3, 4].

Преимущества рыночной методики определения социально-экономического потенциала состоят в следующем. Критерии оценок

вырабатываются на основе анализа спроса и предложения субъектами рынка (покупателями и продавцами акций), которые, формируют наиболее точные интегральные оценки. Потенциал определяется в денежных единицах – курсовой стоимости акций, что является универсальным измерителем и позволяет осуществлять сравнения и выполнять прогнозы. Оценки производятся систематически, в режиме реального времени, что достаточно немаловажно при достаточно волатильной конъюнктуре рынка. Динамика индексов формирует не только потенциал экономики, но и служит индикатором наступления кризисов.

Недостатки рыночной методики определения потенциала заключается в зауженной шкале оценок – стоимости акций. Однако, несмотря на объективность стоимостных показателей, для определения социально-экономического потенциала необходимо использовать дополнительные индикаторы. Кроме этого следует учитывать существенную конкуренцию в экономической системе, что может влиять на необъективность самих оценок, и как следствие искажения экономической статистики, а спекулятивная составляющая рынка склонна к формированию «пузырей». В результате оценки социально-экономического потенциала страны, региона, выполненные по рыночной методике, не всегда объективно отражают состояние экономики.

Известна методика оценки социально-экономического развития Автономной Республики Крым, областей, г. Киева и Севастополя, принятая Постановлением Кабинета Министров Украины от 20.06.2007. №833 и Постановлением Кабинета Министров Украины от 9.06.2011. №650 [5, 6].

Методика основана на рейтинговых оценках, применительно к системе показателей отдельных сфер социально-экономического развития конкретных регионов. По результатам расчета определяется место каждого региона в рейтинге по всем сферам социально-экономического развития и отдельным сферами этого развития. Наилучшим считается регион, среднее арифметическое значение суммы рейтинговых оценок которого имеет самое низкое значение.

Данная методика рейтинговых оценок социально-экономического развития, отражающего социально-экономический потенциал, имеет следующие недостатки: список показателей оценки сформирован произвольным образом; принцип расчета рейтинга по отклонениям в диапазоне изменения параметра является

ошибочным; экономический смысл предлагаемой методики оценок, где основным недостатком является «плавающая» база расчетов, недостаточно обоснован; в методике отсутствует взвешивание показателей, что делает ее непригодной для экономических расчетов; методика не предусматривает получения оценок в натуральных и стоимостных показателях, что вообще исключает из рассмотрения объект оценки и саму оценку; методика не рассматривает динамику изменения абсолютных и стоимостных показателей, а это приводит к невозможности определения ретроспективной информации и самого социально-экономического потенциала страны, региона; методика не описывает реальное состояние экономики региона и процессы в сфере производства, распределения и обмена товаров в хозяйственной системе.

Обобщая изложенное следует отметить, что на современном этапе необходима разработка релевантной системы расчета и оценок социально-экономического потенциала, которая позволит объективно определять натуральные, стоимостные и относительные показатели развития страны, региона.

Список использованных источников:

1. Новікова О. Ф. Сталий розвиток промислового регіону : соціальні аспекти. / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк. – Інститут економіки промисловості НАН України, Донецьк. – 2012. – 534 с.
2. Экономическая диагностика регионов. – Электронный источник. – Режим доступа. – <http://www.economy-web.org/?p=459>
3. История индекса Доу Джонса. – Электронный источник. – Режим доступа. – <http://www.theomniguild.com/istoriya-indeksa-dou-dzhonsa.html>
4. Биржевые (фондовые) индексы. – Электронный источник. – Режим доступа. – <http://ruforum.mt5.com/threads/1342-birzhevie-fondovie-indeksi>
5. Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя. / Постанова КМУ від 20 червня 2007 р. № 833, м Київ.
6. Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій. / Постанова КМУ від 9 червня 2011 р. № 650, м Київ.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Івасів Х.П.

студент;

Кісь Г.Р.

к.е.н., доцент,

*Івано-Франківський національний технічний університет
нафти і газу*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКЗОГЕННИХ (ЗОВНІШНІХ) ФАКТОРІВ ОПОРУ ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, що відбувається на світовому ринку, має свій особливий вплив на сутність усіх економічних процесів на підприємстві. Один із основних недоліків у розвитку інноваційної сфери підприємств – відсутність ефективної методики управління зазначеними процесами, що відповідала б національним особливостям та забезпечувала ефективний розвиток інноваційного потенціалу підприємства. У цьому аспекті розробка сучасної системи управління інноваційним розвитком процесів створення цінності не можлива без науково-практичного аналізу основних факторів опору та інтеграції в рамках створюваної системи.

Інноваційна діяльність національних промислових підприємств у сучасних умовах потребує удосконалення системи управління нею, в тому числі, за рахунок дослідження основних факторів опору інноваційному розвитку. За умов пошуку потенційних можливостей забезпечення інноваційного розвитку процесів створення цінності на вітчизняних підприємствах і спрямування економічного вектора до стабільного зростання усе це набуває особливої актуальності.

Класифікуючи фактори опору інноваційному розвитку, можемо умовно поділити їх на екзогенні (зовнішні) та ендогенні (внутрішні).

Наведемо далеко невичерпний перелік екзогенних факторів опору інноваційному розвитку процесів створення цінності:

1. Нераціональне використання наявних ресурсів в економіці транзитивного типу. Основна підтримка, і з боку держави, і з боку

приватних інвесторів орієнтована на галузі, які створюють низьку додану вартість та знаходяться в переважній більшості на рівні III та IV технологічних укладів. Структура фінансування наукової діяльності залежно від технологічного укладу: 70% розвиток продукції IV технологічного укладу, 23% V технологічного укладу [5];

2. Недосконала структура фінансових прерогатив, що спрямовані на стимулювання інноваційного розвитку процесів створення цінності вищих технологічних щаблів. На даний час технологічна структура української економіки представлена III-V технологічним укладом (формування III технологічного укладу (1880 – 1930) ґрунтувалося на технологіях виробництва електроенергії, розвитку важкого машинобудування й електротехнічної промисловості, прокату сталі, розвитку хімічної промисловості; IV технологічний уклад (1930 – 1980) ґрунтувався на використанні енергії атома в мирній і військовій цілях, поширенні комп'ютерної техніки й програмного забезпечення, широкомасштабному розвитку машинобудування. V технологічний уклад (1980 – до теперішнього часу) характеризується розвитком мікроелектроніки, інформатики, генної інженерії, біотехнологій, нових видів енергії, аерокосмічних технологій, телекомунікаційного й супутникового зв'язку, нетрадиційних джерел енергії [5])

На сьогоднішній день у технологічно розвинених країнах починають виявлятися ознаки шостого технологічного укладу, основою якого є нанотехнології, біотехнології, технології «термоядерного синтезу», оптоелектроніка, молекулярна електроніка, технології штучного інтелекту, фотоніка та інше. В Україні випуск продукції V технологічного укладу становить близько 4%. Продукція, що представляє VI технологічний уклад й передбачає глобальні мегатренди технологічного розвитку держави, а також визначає рівень його конкурентоспроможності й економічної безпеки, в Україні практично відсутній і перебуває на рівні менш 0,1%. Близько 58% виробленої вітчизняними підприємствами продукції припадає на III рівень технологічного укладу, приблизно 38% це продукція IV технологічного укладу [6].

3. Недосконалість та невпорядкованість нормативно-правової бази, зокрема Закону України «Про інноваційну діяльність» [1]. Системне та злагоджене управління інноваційною економікою можливе завдяки розробці альтернативних та оптимізації існуючих науково-практичних підходів до державного управління інноваційною діяльністю, що поєднують стратегічні інтереси

держави, виробників, споживачів. За рахунок розробки Кодексу Законів «Про інноваційну діяльність» як фактору національної безпеки України українська економіка обумовлює необхідність особливого підходу до державного менеджменту інноваційної діяльності,

4. Орієнтація закордонних інвестицій на нижні ланки технологічних укладів вітчизняної економіки. За оцінками експертів технологічне оновлення економіки України вимагає капіталовкладень на рівні 500 млрд. дол. США [9]. А за роки незалежності Україна отримала близько 30 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій. Сучасний стан переробної промисловості засвідчує тенденції до зростання зацікавленості іноземного капіталу в закріпленні існуючої індустріальної структури економіки України. Найчастіше основними мотивами для іноземних інвесторів виступають доступ до ресурсів, а також орієнтація на високоприбуткові та швидкоокупні сегменти національної економіки, що не сприяє адаптації структури національної економіки до вимог глобальної конкуренції та розширенню інвестиційних ресурсів для потреб високотехнологічної модернізації економіки України. Аналіз технологічної структури прямих іноземних інвестицій свідчить, що вони надходять переважно у виробництво, де використовуються технології другого (чорна металургія), третього (прокат сталі, енергетичне машинобудування, виробництво та розподіл електроенергії) та четвертого (автомобіле- та суднобудування, тракторобудування, кольорова металургія, видобуток та переробка нафти,) технологічних укладів. Внаслідок цих тенденцій може статися формування неконкурентної моделі міжнародної спеціалізації національної економіки України.

5. Недосконалість технологій, що використовуються на III-IV технологічному укладі, що знижує ефективність цих галузей та напряду впливає на фінансування інновацій. Відповідно до Закону України «Про наукову діяльність» [2] на наукові дослідження повинне виділятися 1,9% ВВП, а фактично в 2012 було отримано 0,35%. Для прикладу у Швеції наукові дослідження фінансуються в обсязі 3,7% ВВП, у Японії – 3,06%, у США – 2,84%.

6. Недосконала система освітніх програм, в яких ігнорується розвиток загальної інноваційної культури, заснованої на погодженості та системному врахуванні в рамках процесу створення цінності показників економічного, соціального та екологічного розвитку [5].

В процесі формування економіки знань Україна займає досить суперечливий статус. Так, з одного боку, за даними Державного департаменту інтелектуальної власності за останні 15 років було видано 90 тис. патентів на винаходи й корисні моделі, а, з іншого, – усього 20 винаходів із цієї кількості були доведені до стадії комерційного виробництва. Інтелектуальний потенціал вітчизняних учених і винахідників є досить високим, цьому сприяє й збереження деяких «осередків» академічної й прикладної науки [6];

7. Відсутність соціогуманітарних передумов в рамках національної інноваційної системи – особливостей національної культури і менталітету, традиційних цінностей, суспільних підвалин і характеру соціальних зв'язків [9];

Аналіз основних складових інноваційного процесу в ланцюгу створення економічної цінності «суспільство – держава – суб'єкт господарювання» дозволяє висунути гіпотезу щодо необхідності виділення основних факторів опору інноваційного розвитку процесів створення цінності.

Таким чином, виділення основних факторів опору інноваційному розвитку процесів створення цінності дозволить побудувати адекватну систему управління, яка б враховувала ці чинники.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 04 липня 2002 року № 40-IV «Про інноваційну діяльність»// Відомості Верховної Ради України (ВВР)– 2002. – № 36. – ст. 266.
2. Закон України від 13 грудня 1991 року № 1977-XII «Про наукову і науково-технічну діяльність»// Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 1992. – № 13. – ст. 165.Иванова Е. В. Тренинг управления изменениями в организации / Е. В. Иванова. – СПб. : Речь, 2007. – 292 с.
3. Економіка і організація інноваційної діяльності: Підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін./ за ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2008.
4. Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000.
5. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. – К.: Видавн. центр «Академія», 2005
6. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2012.
7. Тимошук Л. Патентні інновації та економічний розвиток // Розбудова держави. – 2008. – № 11.

8. Управление инновациями. Модульная программа для менеджеров / В. Н. Гунин, В. П. Бараничев, В. А. Устинов, С. Ю. Ляпина. – М.: ИНФРА-М, 2009.

9. Червоньов Д. М., Нейкова Л. І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Знання:КОО, 2009.

Трушкіна Н.В.

молодший науковий співробітник,

Інститут економіки промисловості НАН України

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ІНСТИТУЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи Інституту економіки промисловості НАН України «Розвиток інституціонального середовища промислового виробництва з урахуванням галузевої специфіки» (№ держреєстрації 0113U004371).

Дослідження проблеми формування інноваційної інфраструктури вугільного виробництва у контексті модернізаційних завдань і структурних трансформацій залишається актуальним і своєчасним. Це обумовлено ставленням до вирішення цієї проблеми, відзначеному у наступних положеннях:

– в інноваційному середовищі практично відсутні венчурні фонди та центри трансферу технологій; не визначено механізму стимулювання створення інноваційної інфраструктури [1];

– у зв'язку з цим доцільним є «розвиток нових організаційних форм здійснення наукових досліджень, що дають змогу реалізувати потенціал об'єднання наукових установ і вищих навчальних закладів» [2, с. 173];

– удосконалення правових засад функціонування технопарків та спрощення механізму державної реєстрації їх проектів;

– визначення інноваційних структур, зокрема технологічних платформ та інноваційних кластерів, засад їх функціонування та особливостей публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері;

– розробка Концепції державної цільової програми розвитку інноваційної діяльності галузей національної економіки, в якій має бути передбачено забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури, визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та механізму їх державної підтримки [3].

Таким чином, важливою умовою розвитку національної інноваційної системи та комерціалізації досягнень науково-технічної діяльності вугільних підприємств є формування відповідної інноваційної інфраструктури, яка має бути складеною з виробничо-технологічної, фінансово-економічної та кадрової підсистем. Це дозволить забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного та інтелектуального потенціалу, підвищити рівень інноваційності та конкурентоспроможності вугільної промисловості.

Тому метою даної роботи є визначення напрямів формування інноваційної інфраструктури як інституції організаційного забезпечення модернізації вітчизняного вугільного виробництва в контексті модернізаційних завдань з урахуванням передового зарубіжного досвіду.

Узагальнюючи передовий зарубіжний досвід з впровадження механізмів стимулювання інноваційного розвитку вугільної промисловості на основі формування інноваційної інфраструктури, в сучасних умовах України доцільно:

створення кластерних структур, функціонування яких дозволяє прискорити здійснення процесів економічного зростання, підвищити інноваційну активність та рівень конкурентоспроможності вугільних підприємств; міжгалузева взаємодія підприємств, які входять до кластеру, сприяє зростанню зайнятості, поширенню передових технологій і притоку інвестицій у вугільну галузь;

формування інфраструктурної основи ведення інноваційної діяльності вугільних підприємств, основними складовими якої є:

створення виробничо-технологічної інфраструктури (центрів колективного користування високотехнологічним обладнанням, технологічних кластерів, техніко-впроваджувальних зон, інноваційно-технологічних центрів та технопарків, інноваційно-промислових комплексів);

введення консалтингової діяльності (консалтинг зовнішньоекономічний, технологічний, маркетинговий, центри трансферу технологій, консалтинг у сфері економіки та фінансів);

створення фінансової інфраструктури (гарантійних структур і фондів, бюджетних і позабюджетних фондів технологічного розвитку, венчурних фондів, фінансово-кредитних установ);

створення інформаційної інфраструктури (регіональних інформаційних мереж, структур інформаційної підтримки розвитку інноваційного підприємництва у вугільній галузі).

Таким чином, в Україні доцільне створення інноваційної інфраструктури як інституції організаційного забезпечення модернізації вугільного виробництва, яка б відповідала сучасним умовам господарювання. Її формування сприятиме забезпеченню розвитку мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, індустріальних парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів). При цьому створюватимуться нові робочі місця для висококваліфікованих фахівців; зростатиме кількість суб'єктів малого інноваційного підприємництва у вугільній галузі, що реалізують інноваційні проекти, і рівень інноваційної активності вугільних підприємств; прискорюватимуться темпи виробництва інноваційної продукції та залучатимуться інвестиції для реалізації інноваційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п>. – Назва з екрану.

2. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2013. – 576 с.

3. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на період до 2014 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2013 р. № 234-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/234-2013>. – Назва з екрану.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Саркісян А.Г., Синицына В.А.

студенты;

Научный руководитель: Левченко Е.А.

к.э.н., доцент,

Финансовый университет при Правительстве РФ

ПРИЧИНЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ 2013 ГОДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Тема пенсионной реформы является наиболее актуальной на сегодняшний день. Дело в том, что в нашей стране очень высокий показатель людей пенсионного возраста и на одного пенсионера, по данным на 2013 год, приходится 2,59 работающих. Теоретически доказано, что для того, чтобы пенсионная система функционировала эффективно, необходимо, чтобы на одного пенсионера приходилось не менее 4 работающих граждан. Таким образом, можно сделать вывод о том, что пенсионная ситуация в нашей стране крайне не оптимистична.

До 1990-х годов в России действовала абсолютно иная пенсионная система, при которой пенсия не зависела от размера заработной платы. Пенсионные отчисления поступали в государственный бюджет обезличенными. Но экономика претерпела значительные изменения и в соответствие с этим изменилась и пенсионная система РФ. Стоит отметить, что до 2001 года пенсионная система в России являлась распределительной и была полностью основана на принципе солидарности поколений, который подразумевает под собой, что пенсии гражданам выплачивали за счет перечисленных взносов работающих граждан.

Однако действующая система имела существенные недостатки. Реформирование пенсионной системы было вызвано рядом недостатков ранее действовавшей системы. Среди них можно выделить низкий размер пенсий, малый учет вклада тех, кто много зарабатывает и, следовательно, делает большие пенсионные взносы, достаточная сложность и расплывчатость пенсионного

законодательства и отсутствие возможности заранее рассчитать каждому свою пенсию. Таким образом, она не только не могла обеспечить достойный уровень жизни нынешним, но и будущим пенсионерам. Именно поэтому было принято решение ее модернизировать.

Итак, для начала определимся с тем, как формируется пенсия по действующей пенсионной формуле. На данный момент пенсия формируется из страховой и накопительных частей.

Страховая часть формируется за счет страховых взносов. В ее состав включается фиксированный базовый размер. По состоянию на 01.04.2013 он составил 3610 рублей 31 копейка в месяц [1, с.5]. Однако эти деньги предназначены для выплаты пенсий нынешним пенсионерам.

Накопительная часть трудовой пенсии формируется:

- в обязательном порядке у работающих граждан 1967 года рождения и моложе за счет уплаты работодателем в Пенсионный фонд Российской Федерации страховых взносов;
- в добровольном порядке у участников Программы государственного софинансирования пенсии за счет собственных добровольных страховых взносов, средств государственного софинансирования и взносов работодателей, если они являются третьей стороной Программы [1, с.5].

Граждане, попадающие под программу обязательного пенсионного страхования, могут самостоятельно выбрать, кому доверить управление средствами своих пенсионных накоплений. Граждане вправе управлять своими пенсионными накоплениями:

- через Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), выбрав:
 - управляющую компанию, отобранную по результатам конкурса (УК);
 - государственную управляющую компанию (ГУК) – Внешэкономбанк.
- через негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Необходимо уточнить, в чем состоит существенная разница между НПФ и ГУК. Если пенсионные накопления гражданина переданы в доверительном управлении УК или ГУК, то Пенсионный Фонд РФ осуществляет выплату накопительной части трудовой пенсии, переучитывает средства пенсионных накоплений, а также результатов их инвестирования управляющими компаниями.

Если гражданин передал свои пенсионные накопления НПФ, то инвестирование и учет средств пенсионных накоплений, а также назначение и выплату накопительной части трудовой пенсии осуществляет выбранный гражданином НПФ.

Если с ПФР все более-менее понятно, он имеет узкий инвестиционный портфель, что обеспечивает минимальный риск потери средств, то деятельность НПФ на сегодняшний день вызывает определенные вопросы и споры.

Дело в том, что закон, регулирующий деятельность НПФ «Федеральный закон о негосударственных пенсионных фондах» № 75-ФЗ и сопутствующие ему НПА не способны в достаточной степени проконтролировать деятельность этих организаций, действующих якобы исключительно в интересах своих участников, в данном случае граждан, передающих НПФ право управления своими пенсионными накоплениями.

Как известно, НПФ законодательно имеют право на более широкий инвестиционный портфель, чем ПФР, что позволяет ему получать более высокую прибыль за счет инвестирования пенсионных накоплений своих участников и вкладчиков.

Не смотря на достаточно жесткий контроль, деятельность НПФ не всегда остается прозрачной, плюс ко всему, НПФ забирает значительную долю прибыли, получаемую за счет инвестирования в качестве компенсации операционных расходов – до 25%, а если НПФ передает средства в распоряжение управляющей компании, то последняя в праве получить в качестве вознаграждения еще 15% от дохода, полученного при размещении пенсионных накоплений граждан, таким образом, вкладчики теряют достаточно большие суммы, которые могли бы быть прибавлены к их пенсиям [2, с.5].

После того, как Центральный Банк России был назначен мегарегулятором (соответственно отныне в его функции входит и контроль деятельности НПФ) и становления в его главе Эльвиры Набиуллиной, было принято решение о проведении комплексной ревизии деятельности НПФ, которая и выявила множество нарушений и несоответствий законодательству.

Реакция последовала незамедлительно. Было принято решение о «заморозке» накопительной части пенсии с 2014 года. Таким образом, Пенсионные накопления россиян за 2014 год будут направлены в распределительную систему, на выплаты текущих пенсий.

Однако непрозрачность деятельности НПФ является далеко не самой важной причиной подобного решения. Дело в том, что бюджет ПФР испытывает достаточно острый дефицит, именно поэтому было решено в 2014 году сократить платежи, направляемые в накопительную часть. Управлять всеми пенсионными накоплениями граждан будет государственная управляющая компания Внешэкономбанка, выбранного НПФ или частной УК. Новые поступления в 2014 году – 6% процентов от зарплаты, которые в данный момент идут в накопительную часть, будут временно переводиться в страховую часть, которая будет формировать пенсионные права граждан, а реальные деньги будут направляться на выплату пенсионного обеспечения нынешним пенсионерам.

Правительство Российской Федерации хочет постепенно отойти от смешанной пенсионной системы к полностью солидарной, где размер будущей пенсии зависит не только от уже сформированных пенсионных прав, но еще и от размера федерального бюджета и состояния экономики в целом.

Реформа направлена на то, чтобы увеличить страховые пенсии по старости и в то же время повысить жизнеспособность пенсионной системы. Предлагаемые законопроектами меры позволяют снизить объём трансфертов из федерального бюджета бюджету Пенсионного фонда Российской Федерации с 2,27% ВВП в 2015 году до 1,17% ВВП в 2030 году. При этом величина соотношения среднего размера трудовой пенсии по старости и прожиточного минимума пенсионера увеличится с 1,87 в 2015 году до 2,7 в 2030 году.

Есть и другой аспект отмены накопительной части. Он заключается в том, что на Западе пенсионные деньги являются длинными деньгами, которые инвестируются в государственные долговые бумаги разных уровней. В России Правительство Российской Федерации ограничивает список допустимых инструментов для инвестирования максимальной величиной от совокупных активов НПФ [3, с.5]:

- а) государственные ценные бумаги субъектов РФ – 40 %;
- б) облигации российских эмитентов – 40-80 %;
- в) акции российских эмитентов, являющихся ОАО – 65 %;
- г) ипотечные ценные бумаги – 40 %;
- д) ценные бумаги международных финансовых организаций – 20 %.

Устанавливая такие ограничения, параллельно Министерство финансов сокращает внутренний и внешний долги. Сложился парадокс, что у государственной УК «Внешэкономбанк» накопилось более 1,6 трлн. рублей, у негосударственных НПФ более 890 млрд. рублей пенсионных накоплений, на которые наложены инвестиционные ограничения, в то же время на протяжении длительного периода существует дефицит бюджета Пенсионного Фонда Российской Федерации. Величина и глубина российского фондового пока не достаточны, и он не способен предложить финансовые инструменты, которые могли бы обеспечить доходность пенсионных накоплений выше уровня инфляции с приемлемым уровнем риска. В итоге покупательская способность средств накопительной части пенсии снижается из года в год. В связи с этим было принято решение об временной заморозке осуществления отчислений в накопительную часть пенсии на 1 год с возможностью полной отмены в будущем.

Список использованных источников:

1. Сайт Пенсионный Фонда РФ – [Эл. ресурс] -- <http://www.pfrf.ru/pensions/>
2. ФЗ №75 «Федеральный закон о негосударственных пенсионных фондах»
3. Постановление Правительства РФ от 30 июня 2003 г. N 379

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Попова А.А.

студентка,

*Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ, ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ГУДВІЛУ

Сучасний етап розвитку економіки характеризується посиленням ролі нематеріальних чинників у бізнесі. Зокрема в українській економіці спостерігається тенденція зростання кількості угод із придбання та злиття підприємств, під час відображення яких виникає такий специфічний об'єкт обліку як гудвіл. А разом з нею виникають такі проблеми, як оцінка гудвілу та відображення його в обліку і звітності, визнання гудвілу активом.

Питаннями визначення сутності, оцінки та методики ведення бухгалтерського обліку гудвілу займалися Бутинць Ф.Ф., Горецька П.П., М.І. Бондар, С.Ф. Голов, В.Н. Костюченко, О.Е. Кузьмінська, І.І. Просвірина, Г.В. Уманців, М.Дж. Мард, Д.Р. Хітчнер тощо.

Розглянемо гудвіл як економічну категорію. Не існує єдиної думки трактування цього терміну. В економічній літературі гудвіл трактується як сукупність нематеріальних чинників (активів), наявність яких забезпечує конкурентні переваги для підприємств і дає можливість отримати додатковий дохід.

Згідно зі стандартом 19 «Об'єднання підприємств» [2] гудвіл – це перевищення вартості придбання над часткою покупця в справедливій вартості ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання.

У податковому обліку, гудвіл – це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною і балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо.

При визнанні гудвілу активом його можна ідентифікувати як позитивний та негативний. Позитивний гудвіл є ціною, яку

покупець готовий заплатити за підприємство, понад справедливу вартість його чистих активів, а негативним гудвілом є перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань над вартістю придбання на дату покупки.

Негативний гудвіл в обліку не відображається, а одразу списується на доходи, в той час як позитивний гудвіл визнається окремим активом. Виділяють також внутрішньо створений гудвіл, який активом не визнається і в обліку не відображається. Однак, позитивний внутрішній гудвіл впливає на показники фінансового стану, оскільки потенційні інвестори звертають увагу саме на вартість нематеріальних активів.

З метою інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку гудвілу, який виникає при придбанні підприємства, необхідно врахувати наступні особливості [3]:

- або придбане підприємство ліквідується внаслідок поглинання, що передбачає об'єднання двох або кількох самостійних економічних одиниць за умови збереження поглинаючої структури та переходу до неї активів і зобов'язань підприємств, що поглинаються;

- або придбане підприємство не ліквідується, а отримує статус дочірнього, тобто підприємство перебуває під контролем материнського.

Важливим питанням є процедура визначення вартості гудвілу та відображення її в системі обліку при придбанні підприємством-покупцем чистих активів підприємства продавця за умов його ліквідації. Вартість гудвілу при придбанні є залишком після вирахування з вартості продажу підприємства його окремих ідентифікованих активів та зобов'язань на дату балансу, тобто:

Вартість гудвіла = Вартість придбання підприємства – (Вартість основних засобів + Вартість запасів + Вартість нематеріальних активів) [1, с. 42]. Зарахований на баланс гудвіл відображають у вписуваному рядку 065 «Гудвіл» Балансу. Після первісного визнання гудвіл щороку тестується на знецінення. Дане тестування може проводитись і частіше, якщо події, що відбуваються, або обставини, що змінюються, вказують на можливе знецінення гудвілу.

Вітчизняна практика визнання та обліку гудвілу зазнала змін відповідно до наказу МФУ від 31.05.2008р. № 756, а саме П(С)БО 19. Зокрема, у плані рахунків бухгалтерського обліку виокремлено

рахунок 19 «Гудвіл» з двома субрахунками: 191 «Гудвіл при придбанні» та 193 «Гудвіл при приватизації(корпоратизації)».

Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл. Відображення гудвілу, сформованого підприємством протягом своєї діяльності, як окремого об'єкта обліку, у фінансовому обліку не передбачено. Але згідно П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», витрати, спрямовані на підвищення ділової репутації (гудвілу) мають бути відображені у складі витрат звітного періоду.

У фінансовій звітності гудвіл відображається за фактичною вартістю за вирахуванням збитків від знецінення. Якщо гудвіл на кінець року не відповідає ознакам активу, то він списується з включенням його вартості до витрат.

Отже, як бачимо порядок відображення в обліку гудвілу удосконалюється і зараз питанням гудвілу спеціалісти приділяють все більше уваги, проте даний нематеріальний актив досі є недостатньо вивченим. На сьогодні інвесторам надають консервативні оцінки поточної вартості підприємства та його здатності до створення багатства загалом. Тому подальші дослідження повинні бути спрямовані на визначення і вимірювання гудвілу у бухгалтерському обліку та звітності, для забезпечення потенційних інвесторів повною та правдивою інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень. Цього можна досягти розширенням діючої моделі обліку та забезпеченням добровільного розкриття керівництвом ймовірного впливу нематеріальних активів на майбутню дохідність компанії.

Список використаних джерел:

1. Городянська Л. В. Гудвіл та відтворювані інтелектуальні ресурси / Городянська Л. // Бухгалтерський облік і аудит. –2009. –№5. –С. 42–49.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» від 7 липня 1999р. № 163 зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>
3. Уманців Г. Внутрішній гудвіл підприємства: економічна природа, проблеми оцінки та обліку / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. –2006. – №9. – С. 20 – 23.
4. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. Посіб. – К.: Знання-Прес, 2008. – 553 с.

Талайло О.О.

студент;

Науковий керівник: Кравчук Н.В.

к.е.н, доцент,

Донецький національний технічний університет

ОСТАННІ ЗМІНИ В ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Останні 2 десятиліття в бухгалтерському обліку не припиняються зміни, які пов'язані з переміщеннями в економічному житті країни і напрямком у бік зближення з МСФЗ.

Ще восени 2012 року міністерство фінансів представило проект змін до основних принципів подання фінансової звітності. Зміни покликані наблизити облік та подання фінансової звітності за національними стандартами до міжнародних стандартів обліку.

Метою написання статті є огляд основних змін в бухгалтерському обліку щодо власного капіталу.

Наказом Мінфіну від 07.02.2013 р. № 73 [1] затверджено єдиний стандарт Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» взамін П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», 2 «Баланс», 3 «Звіт про фінансові результати», 4 «Звіт про рух грошових коштів» і 5 «Звіт про власний капітал», які окремо визначали порядок подання кожної з основних форм фінансової звітності.

Нове Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів.

НП(С)БО 1 були введені такі статті балансу, як «зареєстрований капітал» і «капітал в дооцінках», введено поняття сукупного доходу і визначено його складові, які відображаються в розділі II звіту про фінансові результати. Це дооцінка (уцінка) необоротних активів, дооцінка (уцінка) фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств, інший сукупний дохід.

09.08.2013 р. набрав чинності Наказ № 627, яким внесено зміни до нормативно-правових актів з питань бухгалтерського обліку. Загалом зміни торкнулися більше 20 стандартів бухгалтерського обліку та плану рахунків [3].

У зв'язку з цим у плані рахунків зроблено такі зміни: назва рахунка 40 тепер звучить «Зареєстрований (пайовий) капітал», рахунка 41 – «Капітал у дооцінках». Раніше ці рахунки називалися «Статутний капітал» і «Пайовий капітал» відповідно. Тепер статутний капітал називається зареєстрованим, і разом з ним на рахунку 40 враховується також і пайовий капітал. Рахунок 41 тепер призначений для обліку дооцінок, які збільшили власний капітал підприємства, і тому застосовується у всіх видах діяльності. У зв'язку з цими змінами слід зробити відповідні коригування в бухобліку на дату 09.08.2013 р. Припустімо, в кооперативному підприємстві на рахунку 41 обліковувався пайовий капітал, то 09.08.2013 р. його треба перенести на рахунок 40 проведенням:

Дт 41 «Пайовий капітал»

Кт 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал»

У зв'язку зі змінами в четвертому класі плану рахунків внесено також зміни до розділу Інструкції №291 «Клас 4. Власний капітал та забезпечення зобов'язань». Зміни стосуються складу субрахунків і правил ведення обліку на рахунках 40 і 41 з огляду на їх нове призначення [2].

У відповідності з новою редакцією П(С)БО 21 у складі іншого додаткового капіталу та іншого сукупного доходу відображаються курсові різниці, які виникають щодо дебіторської заборгованості або зобов'язань за розрахунками з господарської одиниці за межами України, погашення яких не плануються і не є вірогідним в найближчій перспективі.

Для цього Наказом № 627 за рахунком 42 «Додатковий капітал» був введений спеціальний субрахунок 423 «Накопичені курсові різниці», призначений для узагальнення інформації про курсові різниці, які у відповідності з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу і визнаються в іншому сукупному доході [3].

У разі продажу або ліквідації господарської одиниці за межами України накопичена сума курсових різниць, що відображена в складі іншого додаткового капіталу, включається до складу інших доходів (витрат) того звітного періоду, в якому визнається прибуток або збиток від продажу (ліквідації) господарської одиниці за межами України відображається в іншому сукупному доході (П(С)БО 21). А раніше було від продажу фінансової інвестиції в господарську одиницю за межами України [5].

Також змінилось розуміння терміну «справедлива вартість» запасів. Згідно П(С)БО 19 справедливою вартістю зараз вважається сума, за якою можна продати актив або зобов'язання сплатити при звичайних умовах на певну дату, а не за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [4].

Також зміни були внесені до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, затвердженого наказом МФУ №186: у призначення рахунка 40 «Власний капітал» додано слова «у дооцінках», що означає включення капіталу в дооцінках до сальдо рахунка 40.

В цілому можна зробити висновок, що зміни мають на меті привести норми П(С)БО у відповідність між собою та із сучасними реаліями, але це викликає купу проблем пов'язаних з нудним чеканням офіційних роз'яснень чиновників, листів Мінфіну та судової практики, спроби використовувати все це в практичній роботі.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства Фінансів від 07.02.2013 № 73 – Режим доступу: <http://dtkt.com.ua/show/2cid19995.html>
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства Фінансів від 30.11.1999р. №291 – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/InstrukciyaKPlanuSchetov.aspx>
3. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. №627 – http://www.buhgalteria.com.ua/V_centre_vnimaninya/Nakaz-627.html
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 р. N 163 – <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO19.aspx>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 10 серпня 2000 р. N 193 – <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO21.aspx>

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білоус А.М.

аспірант,

Львівська державна фінансова академія

ПІДТРИМКА ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ З БОКУ НБУ

Наприкінці 2011 р. у банківській системі України загострилася проблема ліквідності, що виявилось у скороченні залишків на кореспондентських рахунках банків, зниженні загального обсягу депозитів на 2,1%, підвищенні відсоткових ставок за депозитами на короткострокові періоди, особливо в гривні. Показники ліквідності депозитних корпорацій у системі індикаторів фінансової стійкості повернулися на рівень кризового 2008 р. З метою забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку операції Національного банку України в 2011 р. переважно спрямовувалися на підтримання банківської ліквідності. Обсяг операцій Національного банку України з рефінансування банків протягом листопада 2011 р. становив 7,6 млрд. грн. (з початку року – 17,8 млрд. грн.) [1].

Таким чином, проблема підтримки ліквідності комерційних банків в умовах другої хвилі кризи є актуальною. У працях багатьох учених, зокрема О. Береславської [3, с. 12], Г. Миськів [4, с. 204] надається критична оцінка дій НБУ із підтримки ліквідності банків в умовах першої хвилі кризи 2008–2009 рр., яка є неоднозначною. А. Гідулян справедливо зауважує, що для запобігання банківській кризі НБУ доцільно прийняти ряд рішень, які встановлюватимуть принципи рефінансування банків із проблемами короткострокової ліквідності під час проявів ознак фінансової кризи [5, с. 36].

Політика рефінансування – це один із поширених інструментів грошово-кредитної політики, який використовується центральними банками різних країн (в Україні – це Національний банк України, надалі НБУ). Під рефінансуванням розуміють забезпечення центральним банком комерційних банків додатковими резервами на кредитній основі, тобто запозиченими резервами. Ініціаторами рефінансування виступають комерційні банки. Вони звертаються до

центрального банку у разі вичерпання можливостей поповнити свої резерви з інших джерел. Рефінансування можна розглядати як процес відновлення ресурсів комерційних банків, які були вкладені в позички, боргові цінні папери та інші активи.

Для комерційних банків рефінансування в центральному банку – це останній спосіб регулювання їхньої ліквідності, і НБУ виступає для них у ролі кредитора останньої інстанції. Для НБУ рефінансування комерційних банків – це по-перше, канал безготівкової емісії, а по-друге – спосіб запобігання банківській паніці. У випадку кризової ситуації на грошовому ринку НБУ надає негайно додаткові резерви на кредитній основі тим банкам, котрі потребують їх найбільше. Слід при цьому відзначити, що НБУ має право, але не зобов'язаний рефінансувати комерційні банки, тому і банки повинні розуміти отримання кредитів від НБУ як привілей, а не право.

Сутність політики рефінансування у широкому розумінні полягає у зміні НБУ умов рефінансування комерційних банків і в регулюванні у такий спосіб попиту з їхнього боку на додаткові резерви, тобто на кредити НБУ.

Основною умовою рефінансування, безумовно, виступає його ціна, тобто процентна ставка, яку визначає НБУ і за якою він забезпечує банки додатковими резервами, що дає підставу, з певною натяжкою, розглядати процентну політику як окремий інструмент грошово-кредитної політики, але нерозривно пов'язаний з політикою рефінансування.

Протягом першого півріччя 2012 року Національний банк тричі знижував ставки за постійно діючими механізмами рефінансування овернайт (на 0,25 в. п. кожного разу) – до 8,5% та до 10,5% за забезпеченими та незабезпеченими (бланковими) кредитами відповідно.

Відповідно знижувалися середньозважені відсоткові ставки за тендерними кредитами Національного банку (до 7,5% у червні 2012 року з 11,4% у грудні 2011 року) та операціями прямого репо (до 7,8% з 12,0% відповідно).

В умовах збереження цінової стабільності в державі та з метою підтримки зазначеної тенденції Національний банк України з 10.06.2013 знизив облікову ставку (яка є базовою відносно інших процентних ставок Національного банку України) на 0,50 п.п. – до 7,0% річних. Відповідним чином були знижені процентні ставки за постійно діючими механізмами рефінансування овернайт (на 0,50

п.п.) – до 8,0% та до 10,0% за забезпеченими та незабезпеченими (бланковими) кредитами відповідно (оголошення останніх припинилося з 12.06.2013).

Унаслідок цього знизилися і середньозважені процентні ставки за тендерними кредитами рефінансування та операціями прямого репо – до 7,1% та до 7,02% у червні 2013 року порівняно із 7,5% та 7,62% у грудні 2012 року відповідно [2].

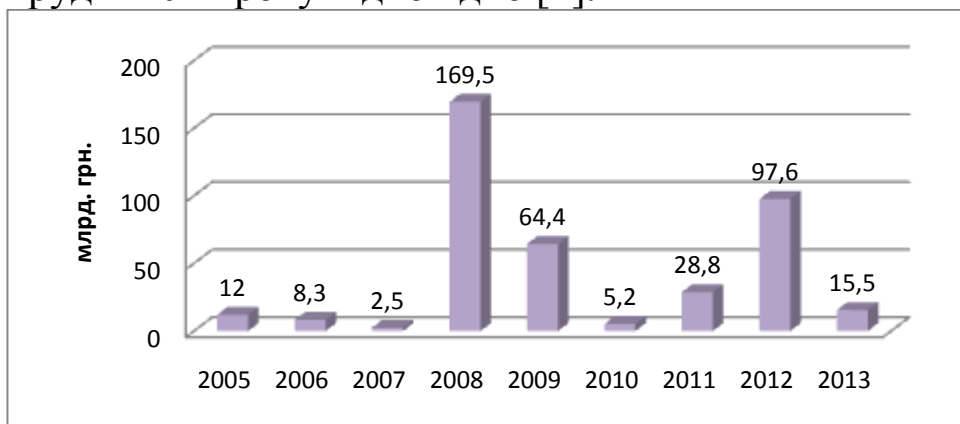


Рис. 1. Рефінансування комерційних банків та мобілізація коштів НБУ протягом 2005-2013 рр.

Джерело: розробка автором по джерелу [2].

Під час фінансової кризи у 2008 р. обсяги рефінансування були досить значними (169,5 млрд. грн.) і перевищували обсяги мобілізації коштів, що свідчило про низький рівень ліквідності банківського сектору, яка підтримувалася шляхом рефінансування банків.

У 2009 році з метою стримування тенденції до прискореного зростання ліквідності та забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку НБУ посилив мобілізаційні акценти в своїх операціях з регулювання ліквідності банків. Це виявлялося в зменшенні обсягу операцій з рефінансування банків до 64,4 млрд. грн., при чому обсяги мобілізації коштів у 2009 році перевищували обсяги рефінансування і становили 96,7 млрд. грн.

Функціонування банківської системи України в 2010 році відбувалося в умовах профіциту ліквідності. Враховуючи це, з метою забезпечення рівноваги на грошово-кредитному ринку НБУ протягом року постійно проводив мобілізаційні операції, загальний обсяг яких становив 248,1 млрд. грн. На фоні широкомасштабного проведення мобілізаційних операцій обсяги підтримки ліквідності через надання нових кредитів рефінансування були незначними і становили лише 5,2 млрд. грн.

Наступний 2011 р. характеризувався нормальним рівнем ліквідності, про що свідчили обсяги операцій з рефінансування банків у цьому році, які становили 28,8 млрд. грн., при цьому обсяги мобілізації коштів були майже на рівні обсягів рефінансування.

Основними чинниками збільшення банківської ліквідності у 2012 році були, зокрема такі:

- операції Національного банку України з купівлі цінних паперів. Обсяг таких операцій у 2012 році становив 38,6 млрд. грн. (сума за номінальною вартістю), із них придбано через механізм двостороннього котирування – 2,5 млрд. грн. Обсяг продажу державних облігацій України з портфеля Національного банку України за 2012 рік за номінальною вартістю становив 3,5 млрд. грн., із них 1,9 млрд. грн. продано через механізм двостороннього котирування та 1,6 млрд. грн. викуплено Міністерством фінансів України з метою дострокового погашення зазначених цінних паперів;

- операції Національного банку України з надання кредитів рефінансування. Обсяг таких операцій у 2012 році становив 97,6 млрд. грн., із них обсяг операцій прямого репо – близько 60%, або 56,6 млрд. грн.;

- загальний обсяг операцій з мобілізації коштів через продаж депозитних сертифікатів Національного банку України за 2012 рік становив 16,7 млрд. грн.

Свідченням високого рівня ліквідності банківської системи протягом 2013 року є:

- збільшення попиту на депозитні сертифікати Національного банку України. Так загальний обсяг операцій з мобілізації коштів за перше півріччя 2013 року становив 72,1 млрд. грн.;

- зменшення попиту на кредити рефінансування. Так загальний обсяг кредитів, наданих Національним банком України в першому півріччі 2013 року, зменшився до 15,5 млрд. грн. [2].

З вищенаведеного помітно, що обсяг рефінансування комерційних банків України від НБУ у кризовий 2008 р. був найбільшим. Наступний 2009 рік характеризувався суттєвим зниженням обсягів рефінансування (105,09%). Так як на аналізований рік припав пік кризи, то значною часткою у структурі були саме стабілізаційні кредити, обсяги яких у порівнянні з попереднім періодом зросли на 27,45%. Також НБУ продовжував надавати кредити овернайт, обсяги яких у 2009 р. порівняно з 2008 р. скоротилися на 86,13%.

Список використаних джерел:

1. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за листопад 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Монетарний огляд Національного банку України. Генеральний департамент грошово-кредитної політики. 2005-2013рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Береславська О. Чинники курсової не-стабільності в Україні / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 8–14.
4. Миськів Г.В. Розвиток банківської системи України в сучасних умовах / Г.В. Миськів, О.В. Пилип'як // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.8. – С. 203–207.
5. Гідулян А. Державна фінансово-кредитна політика в площині розвитку банківської системи України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2009. – № 10. – С. 35–40.

Гавриляк Т.С.

аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

**ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ
НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ
СТРАХОВИХ ПОСЛУГ**

Страхування є особливим видом комерційної діяльності. В умовах ринкової економіки продавці та покупці діють в умовах ризику та невизначеності, тому страхування виступає інструментом зниження ризику. Як відомо, саме здобуття Україною незалежності створило умови для розвитку страхового ринку. Проте існує багато факторів, які мають безпосередній вплив на розвиток вітчизняного ринку страхових послуг.

Дане питання широко вивчалось багатьма українськими науковцями, такими як Базилевич В. Д., Гутко Л. М., Осадець С. С., Барановський О. І., Внукова Н. М. та ін.

На розвиток страхового ринку в Україні впливають ряд факторів, які гальмують його розвиток. Їх можна умовно розділити на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фактори являють собою всі матеріальні та фінансові ресурси страхових організацій. Адже від фінансового стану компанії залежить її майбутнє функціонування, можливість розрахуватися за

своїми зобов'язаннями перед кредиторами та клієнтами. Також сюди можна віднести маркетинг і рекламу, заключення договорів та продаж страхових полісів, проведення цілеспрямованих та гнучкої тарифної політики. На основі системи тарифів страхування організація визначає які страхові послуги пропонувати на ринку, які знижки та пільги запропонувати потенційним страхувальникам.

До зовнішніх факторів належать ті, які оточують внутрішню систему ринку та здійснюють на неї вплив. Це економічна політика держави, курс валюти, кількість потенційних страхувальників, рівень доходів потенційних споживачів страхових продуктів, стан фінансового ринку, механізм оподаткування страхових організацій, інфляційні очікування та ін.

Ще одним бар'єром для розвитку страхового ринку залишається так зване псевдострахування, тобто використання страхування та пререстрахування для вилучення капіталів у тіньовий оборот. За різними оцінками, частка такого страхування може складати до 60% всього страхового ринку України [2, с. 67].

Для більш детальної картини стану вітчизняного страхового ринку зобразимо його у розрізі основних показників його діяльності [3].

Основні показники діяльності страхового ринку України

Показник	2010	2011	Перше півріччя 2012
Кількість компаній, шт	456	453	443
Страхові премії, млн. грн.	23081,7	22693,5	9581,9
Активи, млн. грн.	45234,6	48122,7	49234,3
Резерви, млн. грн.	11371,8	11179,3	10907,4
Страхові виплати, млн. грн.	6104,6	4864	2599,6

Як бачимо на таблиці, кількість страхових компаній з кожним роком зменшується, а також сума страхових премій та виплат. Проте розмір активів у 2011 р. зріс на 2888,1 млн. грн., а в п. п. 2012 р. – на 1111,6 млн. грн.

На думку провідних вітчизняних науковців, необхідними є дії щодо:

- захисту інтересів населення, суб'єктів господарювання і держави від можливих соціальних, техногенних, фінансових та інших ризиків;

- зміцненню довіри страхувальників, у першу чергу населення, до страховиків та страхових посередників;
- розвитку підприємницької діяльності та стабілізації економіки;
- залученню довгострокових фінансових ресурсів, що формуються у сфері страхування, для інвестицій в економіку України;
- захисту репутації фінансового сектора України;
- розвитку ринків фінансових послуг (в тому числі фондового ринку);
- стимулюванню розвитку економіки в цілому і, зокрема, транспорту, туризму, міжнародних перевезень, будівельного й агропромислового сектора економіки;
- інтеграції страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг [1, с. 68].

Виходячи з вищесказаного, доцільно здійснити наступні заходи для удосконалення та розвитку вітчизняного страхового ринку: вдосконалити систему інформаційного забезпечення, систему страхування життя, ввести обов'язкове медичне страхування. Також необхідно ґрунтовно вдосконалити нормативно-правові акти, які регулюють діяльність вітчизняного ринку страхових послуг, зокрема внести зміни до Закону України «Про страхування».

Список використаних джерел:

1. Дячкова Ю. М. Страхування. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
2. Козьменко О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку [Текст]: монографія) О. В. Козьменко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
3. Офіційний сайт Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
4. Перспективи розвитку страхового ринку України після фінансової кризи.// Г.В. Кравчук// [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.dspace.uabs.edu.ua/>

Прудніков А.О.

к.е.н., старший викладач,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

ЕТАПИ ПРОЦЕСУ КРЕДИТУВАННЯ У КРЕДИТНИХ СПІЛКАХ УКРАЇНИ

Для того, щоб впорядкувати кредитну діяльність кредитних спілок – членів НАКСУ, Національна асоціація розробила та прийняла типову Кредитну політику, а кожна КС розробляє на її основі власну, виходячи із специфіки поля членства, ринкового оточення та визначення її стратегічних пріоритетів. Кредитна політика КС визначає: види кредитних послуг; терміни та умови, що стосуються різних видів кредитів; фінансові обмеження; спосіб управління кредитним портфелем; порядок формування резервів на покриття втрат від кредитних операцій.

Кредитна спілка не надає кредитів позичальникам, оцінка фінансового стану яких свідчить про високий ступінь ризику, внаслідок чого надані позички будуть класифіковані як сумнівні та безнадійні; позичальникам, майно та рахунки яких є в податковій заставі; позичальникам, які мають прострочену заборгованість за кредитами та процентами (за винятком випадків поновлення кредитів). Не надаються також кредити на формування та збільшення статутного фонду будь-яких підприємств та організацій; на внесення платежів у бюджет, позабюджетні фонди та для лізингових платежів.

Згідно із Законом України «Про кредитні спілки» для всіх кредитних спілок необхідним є дотримання такого нормативу: розмір кредиту, наданого одному членові КС, не може перевищувати 20% від капіталу КС [1]. Кредитування здійснюється за принципами: повернення, платності, забезпеченості, строковості, цільового характеру використання. Жоден член не може мати зобов'язань перед кредитною спілкою більше ніж за двома кредитами, кредитна історія позичальника повинна бути позитивною. У положенні «Про кредитування» кредитна спілка може передбачити, що при наданні окремих видів кредитів повинна бути наявність певної суми відповідних депозитів. Здебільшого у спілках практикують прямий порядок сплати зобов'язань за

кредитом: передусім погашають нараховані проценти, а потім основну суму кредиту.

Усі рішення про надання кредитів ухвалює Кредитний комітет спілки на своїх засіданнях. Процес кредитування у кредитних спілках ефективно структурований, розподілений на три етапи: попередній, поточний, підсумковий (рис. 1). Заяву на кредит подає позичальник зі стандартним пакетом документів, такі ж, які і банківські. Перевірка інформації про позичальника передбачає детальне вивчення пакета документів, бізнес-плану, якщо він вимагається. За необхідності проводиться інтерв'ю з членом-позичальником, уточнюються відомості, пов'язані з реалізацією заходу, що кредитується, погашенням кредиту тощо.

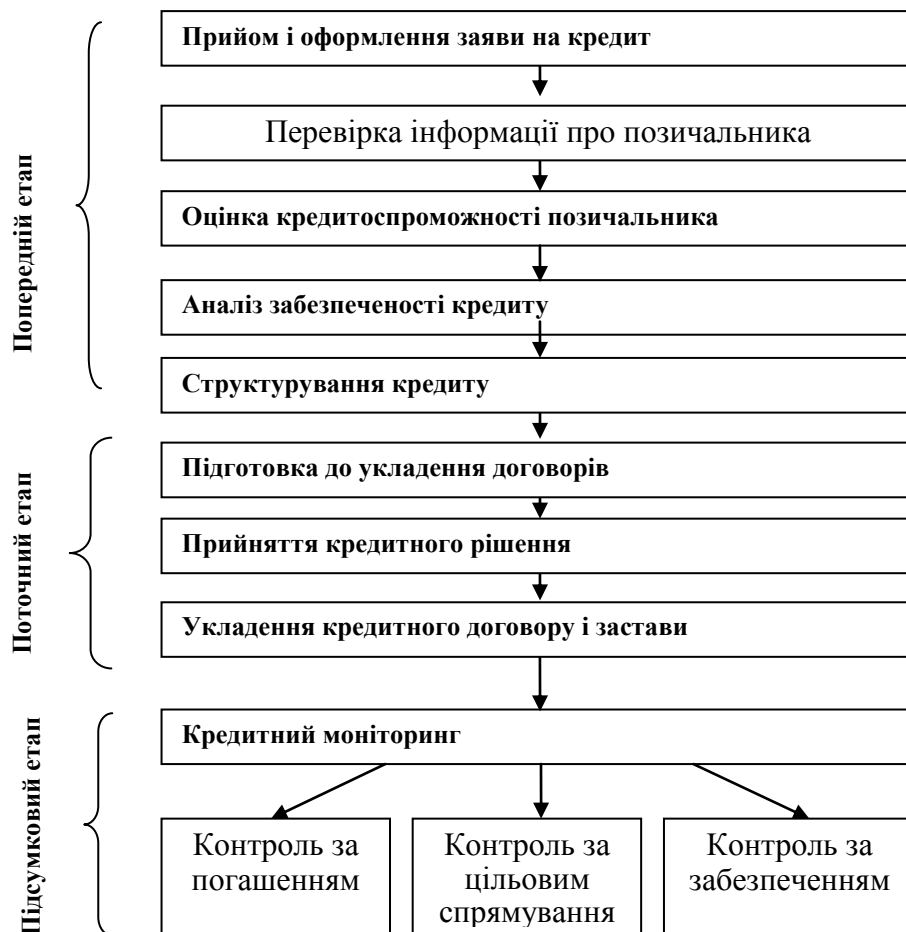


Рис. 1. Етапи процесу кредитування у кредитних спілках
[2, с. 15]

Кредитна спілка характеризується вузькою спеціалізацією щодо можливих напрямів використання заощаджених фінансових ресурсів. Звідси – неприбутковість кредитних спілок, діяльність яких спрямована не на отримання прибутку, а на надання кредитних та ощадних послуг тільки власним учасникам [3, с.7]. Отримані в

результаті надання позичок кошти, становлять дохід кредитівки, який і спрямовується на формування фондів та нарахування відсотків згідно величини внесків її членів. Кредитна спілка об'єднує людей, які бажають допомогти один одному, і, допомагаючи іншим, вони тим самим допомагають собі. Тобто самодопомога як принцип діяльності кредитної спілки наповнюється певним фінансовим змістом. При цьому важливо, що кредитна спілка самостійно визначає свою політику, головну роль відіграє правління, яке обране членами кредитівки, хоча виключне право прийняття основних рішень належить всім її членам. За цей час накопичено значний досвід практичної діяльності, але особливості діяльності КС та загальні закономірності розвитку недостатньо вивчені. Необхідною умовою розвитку КС є впровадження прогресивних методів і моделей. Для успішного подальшого функціонування КС необхідно здійснити дослідження їх діяльності за допомогою аналізу та економіко-математичних методів, що є умовою розвитку як окремих установ, так і їх системи в цілому.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про кредитні спілки» // Законодавство України [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України. – Електрон. дані. – К. : Верхов. Рада України, сор. 1994-2013. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2908-14/>. – Назва з екрана.
2. Бюлетень кредитних спілок України / Нац. асоц. кредит. спілок України. – № 1 (2005)- . – К. : НАКСУ, 2012. – № 2 (42). – 2012. – 116 с.
3. Бюлетень кредитних спілок України / Нац. асоц. кредит. спілок України. – № 1 (2005)- . – К. : НАКСУ, 2010. – № 2 (30). – 2010. – 98 с.

Пруднікова Л.А.

старший викладач,

Севастопольський національний технічний університет

ПРИНЦИПИ ВАЛЮТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ

Валютний менеджмент в банківській діяльності – це сукупність методів аналізу, регулювання, планування та прогнозування з метою підвищення ефективності валютних операцій.

Банк, який орієнтується на освоєння нових ринків, створення філій, при цьому вирішує управлінські завдання: визначення стратегії банківської діяльності з валютних операцій; визначення організаційної діяльності банку, визначення політики управління валютної діяльності; завдання, пов'язані з мотивацією діяльності; завдання, пов'язані з контролем над діяльністю.

Головним завданням управлінської діяльності банку є розробка і координування стратегії. Кожним банком розробляється певна стратегія щодо здійснення валютної діяльності, відповідно до неї розробляється і координується :

- Оцінка середовища функціонування банку. Визначення джерел поповнення валютних ресурсів і напрямок ефективного їх розміщення;
- Постійний контроль над банківською діяльністю та виявлення сильних і слабких сторін;
- Передбачення змін у рівнях ризику банківських валютних операцій;
- Розробка рекомендацій щодо корекції обраних напрямків діяльності;
- Визначення основних напрямків ефективного маневрування валютними ресурсами;
- Розробка рекомендацій з адаптації до потреб клієнтів [1, с. 63].

На базі стратегії визначається тактика, тобто цілі та інтереси банку на короткому відрізку часу та шляхи їх досягнення. Тактика – це методи і прийоми, вибрані для виконання прийнятого рішення з досягнення поставленої мети в конкретних умовах оптимальним способом. Планування встановлює цілі та перспективи розвитку управління.

Для досягнення основної мети фінансового менеджменту в банку вирішується ряд завдань: забезпечення фінансової стійкості; оптимізація грошового обороту відповідно до вимог ліквідності та платоспроможності; максимізація прибутку; зниження фінансових ризиків.

Перші два завдання вирішуються на загальнобанківському рівні, а дві останні можуть бути розподілені за направленням діяльності банку. Таким чином, можна зробити висновок, що валютний менеджмент переслідує дві мети: максимізація прибутку за валютними операціями; зниження ризиків, що виникають при здійсненні валютних операцій.

Всі прийняті управлінські рішення повинні бути викладені в простій і доступній формі і зафіксовані в письмовому вигляді, про такі рішення необхідно інформувати всіх суб'єктів менеджменту, що працюють в цьому напрямку.

Валютний менеджмент спрямований на управління рухом ресурсів банку в іноземній валюті та відносинами, що виникають між банком і іншими суб'єктами ринку в процесі руху вказаних ресурсів, з метою поліпшення фінансового стану шляхом оптимізації структури виконуваних валютних операцій з урахуванням їх доходу та ризику і підвищення його привабливості для клієнтів і кореспондентів в процесі конкурентної боротьби.

Об'єктом валютного управління є сукупність умов здійснення валютного обороту і кругообігу вартості ресурсів і капіталу, а також рух валютних ресурсів і будь-які валютні відносини, що виникають між суб'єктами операцій з іноземною валютою при їх проведенні. Суб'єкти управління в банку представлені керівними особами валютного відділу чи управління і менеджером банку.

Основні принципи управління валютними операціями полягають в наступному: обов'язкове ліцензування будь-яких операцій з іноземною валютою; фіксація лімітів відкритої валютної позиції та дотримання нормативних вимог з позиції; встановлення банками обмінних курсів валют з урахуванням діючих вимог законодавства; зміна складу і структури проведених валютних операцій з урахуванням потреб і можливостей ринку, а також з урахуванням доходу та ризику за операціями; диверсифікація ризику з валютних операцій; модифікація здійснюваних в іноземній валюті операцій в умовах мінливої кон'юнктури банківських послуг; проведення розумної політики встановлення відсоткових ставок і тарифів з валютних операцій; жорстка регламентація і контроль проведення валютних операцій з боку НБУ і головного банку; застосування фінансових санкцій за порушення валютного законодавства (можливо навіть притягнення винних до кримінальної відповідальності).

Функції валютного менеджменту: організація валютного обігу; формування валютного портфеля банку; визначення джерел формування валютного портфеля з поділом за обсягами використання, вартістю і строками; забезпечення фінансових служб, що виконують операції з іноземною валютою, валютними інструментами; планування, аналіз, регулювання, координування, стимулювання і контроль.

Інструментами валютного менеджменту є валютні методи і валютні важелі, застосовувані українськими банками, а також правове, нормативне, інформаційне забезпечення, тобто складові валютного механізму, які створюють собою систему дії валютних важелів, що виражається в організації, плануванні і стимулюванні використання валютних ресурсів [2, с. 37].

Різноманітність інструментів управління валютними операціями обумовлює багатоваріантність менеджменту, що означає поєднання стандарту і неординарності фінансових комбінацій, гнучкість і неповторність тих чи інших способів дії в кожному окремо взятому випадку. Крім того, у зв'язку з мінливістю валютного ринку, валютної ситуації в країні в цілому і по регіону, загального стану банку і зокрема здійснення операцій з іноземною валютою менеджмент володіє ще однією важливою властивістю – динамічністю.

Валютний менеджмент, як і банківський менеджмент в цілому, може бути спрямований на підвищення ефективності як діяльності в цілому, так і окремих операцій, а також на вдосконалення валютних відносин, що мають місце при здійсненні валютних операцій.

Список використаних джерел:

1. Голубович А.Д. Валютные операции в коммерческих банках / А.Д. Голубович, М.В. Кулагин, О.М. Миримская – М.: Менатеп-информ, 2004. – 104 с.
2. Кочетков В.Н. Основы менеджмента коммерческого банка / В.Н. Кочетков – учеб. пособие. – К.: МАУП, 2003. – 72 с.

Сабірова А.Е.

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОНЛАЙН-СТРАХУВАННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ КАНАЛ ПРОСУВАННЯ ТА ЗБУТУ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ

В умовах фінансової нестабільності та підвищення конкуренції на страховому ринку особливо актуальним стає питання розробки ефективної системи збуту і каналів просування страхових продуктів. На сьогоднішній день практично всі українські страхові компанії

мають розвинену мережу продажів страхових полісів. Проте розробка певної маркетингової стратегії є актуальною для страхових компаній, оскільки дозволяє сформуванню досить збалансований страховий портфель.

Страхові компанії, як правило використовують наступні канали продажу страхових продуктів: продаж страхових полісів в офісах регіональної мережі страхової компанії; продаж страхових продуктів через агентську мережу, яка працює дистанційно; продаж страхових продуктів за допомогою брокерського посередництва; продаж полісів через банки, туристичні компанії, автосалони, тобто залучення нестрахових посередників; продаж страхових полісів через альтернативні канали реалізації.

Співвідношення між каналами продажів тієї чи іншої страхової компанії залежить від багатьох факторів, найважливішими з яких є наступні:

- рівень розвитку економіки і фінансової сфери;
- національні традиції та особливості менталітету;
- рівень життя населення;
- стратегія розвитку страхової компанії.
- тип споживача страхової послуги, вид страхової послуги тощо.

Залежно від поєднання зазначених вище факторів структура каналів продажів, а також їх роль і значення для кожної компанії є своєрідними.

Сучасний маркетинг страхових компаній має інноваційну спрямованість і спирається на платформу інформаційних технологій, які не тільки створюють нові продукти, нові способи і канали продажів, але і вдосконалюють старі. Разом з тим постерігаються певні тенденції розвитку каналів продажів в різних країнах.

ІТ стає найважливішим ресурсом суспільства та набуває все більшого значення. Відбувається стрімкий розвиток єдиного глобального інформаційно-телекомунікаційного простору [2].

Перспективним каналом продажів страхових продуктів стають Інтернет-офіси страхових компаній. Організація страхового бізнесу за допомогою мережі Інтернет відкриває перед страховиками очевидні переваги, оскільки дозволяє долати великі відстані з найменшими витратами. За даними фахівців, онлайн-страхування дозволяє на 10-30% зменшити транзакційні витрати і охопити значну частку аудиторії Інтернет – користувачів, які є потенційними

страхувальниками. Найбільш поширеними видами страхування в Інтернет – магазинах є: обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів; медичне страхування виїжджаючих за кордон; добровільне страхування від нещасного випадку; добровільне страхування майна (квартир і дач); добровільне медичне страхування, тобто, ті види страхування, ціна яких залежить від мінімальної кількості факторів і умов страхування можна стандартизувати. Купуючи страхові продукти в Інтернет-офісі страхової компанії або в Інтернет-магазині страхових продуктів, клієнт знижує свої витрати, що не залежать від режиму роботи страхової компанії і отримує суттєві знижки (5-15%) за рахунок економії страховика на оплаті агентської винагороди.

Слід також зазначити, що через Інтернет-представництва страхові компанії реалізують маркетингові рішення, оскільки на сайтах страховиків зручно проводити дослідження цільових аудиторій, встановлювати контакти і підвищувати якість взаємодії з клієнтами за допомогою зворотного зв'язку, відкритих конференцій, консультацій, інтерактивних форумів. А публікація корпоративної інформації, новин, описів страхових продуктів дозволяє клієнту сформулювати певне відношення до компанії і попит на її послуги.

В онлайн-страхуванні можна виділити наступні етапи.

1. Обслуговуванням клієнта до продажу страхового поліса можна назвати розміщення інформації про загальний і фінансовий стан страховика, надання інформації про товари і послуги компанії і можливості детального ознайомлення з ними, приблизний розрахунок величини страхової премії і визначення умов договору для кожного виду страхування і, залежно від конкретних параметрів, надання страховиком інших послуг та інформації, необхідних для укладення договору (консалтинг та ін.).

2. Під продажем поліса за допомогою Інтернет технологій різні страхові компанії мають на увазі різні процеси. Існують кілька видів онлайн – продажу полісів страхування, що включають:

- оформлення Інтернет – заявки;
- виїзд фахівця і заповнення страхової документації;
- надання інформації, необхідної для розрахунку тарифу і заповнення поліса, через сайт страхової компанії;
- оплата поліса через мережу Інтернет;
- доставка готового поліса кур'єром, експрес поштою або надання можливості самостійно забрати договір в офісі продажі.

Існують міні-портали, які об'єднують від 2 до 10 компаній, що працюють в одній або в різних сферах страхування. Ці портали інтегрують учасників проекту в одну віртуальну страхову систему, через яку клієнт може купити поліс у режимі онлайн. Тим самим, на одному веб-сайті клієнтові пропонується безліч різних страхових продуктів. Зазвичай потенційному страхувальникові спочатку пропонується вибрати потрібну йому страхову програму, а потім вже компанію. До таких порталів відносяться, наприклад, універсальний портал [6, с. 45].

3. Післяпродажне обслуговування зазвичай складається з можливості інформаційного обміну між страхувальником і страховиком під час дії договору (статус договору страхування, електронне нагадування про необхідність здійснити черговий внесок або пролонгацію договору, новини компанії, новинки тощо), інформаційний обмін між сторонами при настанні страхового випадку, оплата чергового страхового внеску через мережу Інтернет, а у разі настання страхового випадку здійснення страхової виплати.

Сучасні клієнти страхових компаній стали більш вимогливими: вони запитують більш детальну інформацію від страхових компаній і звикли до широкого спектру страхових продуктів і каналів продажів.

Розвиток прямих каналів продажів показує помітна зміна у структурі продажів у країнах Європи. Частки ринку онлайн-страхування і прямого страхування істотно відрізняються по всій Європі. Так, на «зрілих» ринках, таких, як ринок Великобританії, частка онлайн-продажів становить близько 10%, на ринках розвинених країн, таких як Іспанія – між 1,1% і 10% і на ринках країн, що розвиваються – 1% і нижче.

В Україні онлайн-страхування знаходиться на початку свого зародження та розвитку. Продажі полісів з використанням Інтернету виконуються в більшості випадків у вигляді «Інтернет заявки», коли клієнт передає через Інтернет тільки свої контактні дані, далі взаємодія з ним відбувається телефоном, з подальшим виїздом спеціаліста (як правило страхового агента). Існують також «Інтернет-магазини», де потрібно відзначити лише вид страхування, що зацікавив і залишити контактні дані. На цьому участь Інтернету у продажу як правило закінчується.

Наприклад, Українська охоронно- страхова компанія (УОСК) просуває свої продукти через сайт компанії «Купи поліс» – професійного радника з підбору вигідних пропозицій по

страхуванню серед найбільш надійних страховиків українського ринку. Такі страхові компанії, як UNIQA, Альфа Страхування, PZU Україна співпрацюють зі страховим порталом Е – polis [3, 4].

Отже, сьогодні страховий бізнес не може ігнорувати Інтернет-магазини і онлайн-продажі страхових продуктів. У порівнянні з іншими галузями ця тенденція поширюється на страховий бізнес із запізненням, почасти через передбачуваний конфлікт інтересів при такій організації продажів.

Традиційний страховий бізнес як і раніше робить ставку на власні агентські мережі і підрозділи та представництва, а також на страхових брокерів, посередників, туроператорів, автодилерів та банки, які сприймають модель прямих продажів, як загрозу їх існуванню, і тому відкидають її. Але європейці стають більш вимогливими і віддають переваги онлайн – продажу страхових продуктів. Страховики в усьому світі в даний час планують або розглядають інвестиції в розвиток нових каналів дистрибуції, використання мережі Інтернет, як каналу розширення послуг.

Поки ще онлайн -страхування є всього лише доповненням до традиційних каналів продажів і не може замінити їх суттєво, однак є необхідними для досягнення високих темпів зростання бізнесу і підвищення прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Граванова Ю. Мировой рынок Интернет-страхования / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cnews.ru/reviews/free/banks2010/articles/intinsurance> – Назва з екрана.
2. Занічковська О. Інтернет-тренди: що вони змінять для бізнесу? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innovations.com.ua/ua/articles/14204/temp> – Назва з екрана.
3. Огляд страхових компаній, з якими співпрацює портал [Електронний ресурс] // Е-polis: [сайт]. – Режим доступу: <http://e-polis.ua/obzor-strahovih> – Назва з екрана.
4. Партнери, що співпрацюють з компанією [Електронний ресурс] // Купи скидку: [сайт]. – Режим доступу: <http://kupi-polis.com/nashi-partnery/strakhovye-kompanii.html>. – Назва з екрана.
5. Страхування : підручник / [Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Пікус Р.В. Та ін.]; за ред. В.Д.Базилевича – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
6. Циганов А.А. Основы организации страхования в Интернете [Текст] / А.А. Циганов, А.В. Бытсров. – М.: – Анкил, 2005. – 176 с.

МАРКЕТИНГ

Малахова Н.Л.

студентка,

*ГБОУ ВПО «Башкирская академия
государственной службы и управления»*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Конечной целью любой экономической системы является удовлетворение потребностей реальных и потенциальных покупателей в товарах и услугах. Увеличение конкуренции, развитие технологий, повышение требований к свойствам товаров со стороны покупателей, рост типов и видов инструментов торговли обязывает производителей применять маркетинговые коммуникации в их совокупности, активизировать их компоненты и определять, значимые для коммуникативного процесса, факторы. В то же время экономический кризис приводит к сокращению выделяемых на маркетинговую деятельность ресурсов, ставит перед необходимостью поиска более экономичных, но при этом эффективных способов общения с участниками рынка.

Основным экономическим смыслом маркетинговых коммуникаций является избавление от рыночных противоречий, в частности, противоречие спроса и предложения. Рыночные условия не позволяют установить долгосрочное равновесное состояние между спросом и предложением на рынке товаров и услуг. Кроме того, существует противоречие, вызванное научно-техническим прогрессом, т.е. необходимость снижения уровня безработицы, практически до обеспечения полной занятости, с одной стороны и совершенствования средств производства – с другой. Именно маркетинговые коммуникации могут способствовать снижению рассогласованности между этими категориями.

Инструментом достижения данной цели в реальной практике промышленных предприятий является использование комплекса

продвижения продукции, основанного на применении интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК).

Важность изучения дефиниции «интегрированные маркетинговые коммуникации» и процесса управления этой составляющей коммуникативного процесса объясняется ее усиливающимся проникновением в систему современного маркетинга, необходимостью применения не выборочных инструментов продвижения продукции, а целого комплекса результативных коммуникативных средств. Именно они способствуют принятию эффективных управленческих решений, обеспечивающих предприятиям реального сектора экономики рост конкурентоспособности, целевую ориентацию на конкретный сегмент рынка и конкретного потребителя. Интегрированные маркетинговые коммуникации позволяют предприятию сфокусировать свое внимание на долгосрочном рыночном взаимодействии не только с потребителями, но и со всеми партнерами по маркетинговой деятельности, рационально используя имеющиеся ресурсы. Эффективное управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями невозможно без инструментария, т.е. совокупности параметров и элементов ИМК (способов и методов), с помощью которых можно воздействовать на покупателей и других субъектов системы маркетинга для достижения поставленных целей.

Интегрированные маркетинговые коммуникации отражают взаимодействие всех форм комплекса коммуникаций, при котором каждый элемент комплекса должен целенаправленно воздействовать на потребителя и получать ответную реакцию.

Осуществление любых управленческих действий, относительно интегрированных маркетинговых коммуникаций, необходимо строить с учетом особенностей данной части комплекса маркетинга:

- Наличие синергетического эффекта. При использовании в продвижении продукции интегрированных маркетинговых коммуникаций возникает синергетический эффект, т.к. комплексный характер дефиниции обусловлен включением в их состав практически всех инструментов коммуникаций. В процессе взаимодействия каждый элемент маркетинговых коммуникаций начинает работать не только как обособленная единица, но и, внедряясь в общую систему, подкрепляется активным воздействием других элементов данной интеграционной системы;

- Присутствие высокого уровня типологии маркетинговых процессов. Выбор инструментов управления интегрированными маркетинговыми коммуникациями должен учитывать наличие большого числа различных типов процессов, для которых не применимы унифицированные управленческие решения;

- Сложная структура интегрированных маркетинговых коммуникаций. Управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями должно осуществляться с учетом факторов, определяющих структуру ИМК (цели фирмы и используемые ею стратегии; тип товара или рынка; состояние потребительской аудитории; этап жизненного цикла рекламируемого товара; традиции, сложившиеся в коммуникационной политике фирмы и ее основных конкурентов);

- Необходимость контроля и мониторинга. Результативность каждой маркетинговой коммуникации, применяемой в рамках ИМК, находится в тесной зависимости от результатов предыдущей, поэтому достижимость целей ИМК требует постоянного контроля и мониторинга менеджментом организации;

- Адаптивность комплекса ИМК. Для достижения различных целей могут использоваться одни и те же инструменты маркетинговых коммуникаций, являющиеся элементами ИМК;

- Наличие двух составляющих в системе ИМК – медиа (средства коммуникаций) и персонал. Процесс управления ИМК должен быть направлен как на продвижение товара, так и на мотивацию персонала;

Процесс управления коммуникацией должен рассматриваться в соответствии с системным подходом в управлении – объект и субъект управления являются структурными элементами целостной системы, а ИМК должны рассматриваться как эффект от взаимодействия всех коммуникационных элементов фирмы и как результат их совместных действий. При этом должны быть реализованы следующие принципы управления ИМК:

- интегрированные маркетинговые коммуникации должны создаваться и подбираться для каждой марки, компании и бренда отдельно;

- интегрированные маркетинговые коммуникации начинаются с потребительского восприятия и системной деятельности компании;

- современные ИМК должны координировать все коммуникации бизнеса с использованием набора существующих инструментов;

- ИМК должны согласовывать стратегию бизнеса в целом с потребностями и видами деятельности конкретного потребителя;
- ИМК должны обеспечивать установление контакта с потребителем и организацию обратной связи [2, с.96].

Управление ИМК, как и любой другой управленческий процесс, предполагает выполнение следующих функций: планирование, организация, мотивация, контроль, координация. Основой процесса планирования следует считать определение цели управления. В свою очередь, формулировка цели является, как планированием будущего эффекта. Планирование может считаться эффективным лишь тогда, когда ИМК будут согласованы с общей программой маркетинга.

Координирование в управлении ИМК подразделяют на содержательную, формальную, временную, которые классифицируются по предмету, цели, вспомогательным средствам и по продолжительности.

Процессы организации и контроля можно проследить при рассмотрении этапов формирования ИМК:

1. Исследования рынка, потребителей, конкурентов с выявлением проблем и возможностей.
2. Формирование четкой цели и единой стратегии продвижения в рамках целей маркетинга.
3. Выбор целевой аудитории.
4. Выбор коммуникационного инструментария.
5. Выбор стратегии маркетинговых обращений.
6. Определение бюджета.
7. Оценка эффективности ИМК.

Управление ИМК, которые являются основным элементом процесса нахождения потребителем необходимых ему товаров, компаниям – целевых аудиторий, поставщиков и посредников, в современных условиях становится необходимым фактором выживаемости организации, предотвращения нецелевых затрат, максимизации прибыли и повышению конкурентоспособности в целом.

Список использованных источников:

1. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации / А.А. Романов, А.В. Панько. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с. – (Прицельный маркетинг);
2. Смит. П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 465 с.;

З. Шаховская, Л. С. Маркетинговые коммуникации в крупном городе: монография / Л. С. Шаховская [и др.]. – Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2007. – 75 с.

Страпчук С.І.

здобувач;

Науковий керівник: Шиян Д.В.

д.е.н., професор,

Харківський національний університет імені В.В. Докучаєва

**ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ
В ПЛОЩИНІ РИНКОВИХ ЦІН
НА ПШЕНИЦЮ ПО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ
ПІДПРИЄМСТВАМ УКРАЇНИ**

Для пошуку закономірностей щодо формування кон'юнктури ринку з метою класифікації неоднорідних статистичних сукупностей було використано метод кластерного аналізу. Його основною перевагою є можливість об'єднати в групи (кластери) різномірні об'єкти за одним чи декількома показниками. Кластерне групування не передбачає використання зразкових виборок [1, с. 148]. В зв'язку з невизначеністю груп, на які необхідно розподілити об'єкти, розрахунки були проведені за агломеративним методом ієрархічної кластеризації (метод Уорда), що полягає в послідовному об'єднанні найбільш близьких об'єктів в один кластер та використовує методи дисперсійного аналізу для оцінки відстаней між кластерами [2, с. 33]. Величину відстані між кластерами розраховували як евклідову відстань.

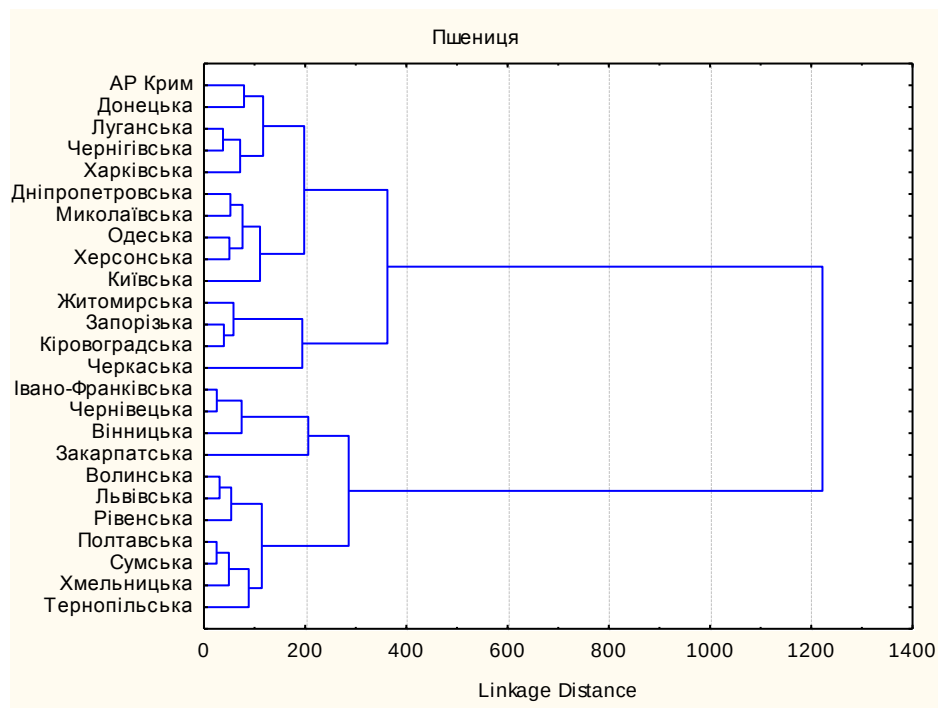


Рис. 1. Дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації за цінами на пшеницю по сільськогосподарським підприємствам України за 2012 рік*

*Джерело: дані Держкомстату України та розрахунки автора (за ф. № 50-сг)

Об'єктом дослідження стали дані по цінам в сільськогосподарських підприємствах по областях України за 2012 р. В результаті нами було отримано відповідну кількість груп по областях України в площині ринкових цін на пшеницю. Процес послідовного об'єднання об'єктів в кластери показано на графіках у вигляді дендрограми агломеративної кластеризації регіонів України (рис.1). У 2012 році доход від реалізації зерна пшениці отримало 7311 сільськогосподарських підприємств України, які за ціною реалізації були розподілені на 4 кластери.

Виділені групи мають не територіальну прив'язку, а формуються виходячи з особливостей ринку. Було встановлено, що незважаючи на близькі середні значення всередині самих кластерів, вони мають різний рівень варіативності та стандартних відхилень від середньої величини (рис.2).

Перший з цих кластерів, до складу якого увійшли 3842 господарюючі суб'єкти корпоративного сектору (52% загальної кількості) із 10 областей – АР Крим, Донецька, Луганська, Чернігівська, Харківська, Миколаївська, Дніпропетровська, Одеська, Херсонська, Київська, має середнє значення ціни 1406,2 грн., та внутрішню групову варіацію 226,8 грн.

В другому з виділених кластерів, в який потрапили 1489 підприємств з Житомирської, Запорізької, Кіровоградської і Черкаської областей, середнє значення ціни є найвищим і дорівнює 1440,8 грн./т. зі значним стандартним відхиленням на рівні 284,5 грн., що складає 20,3% рівня середньої ціни. На діаграмі (рис.2) другий кластер відрізняється найбільшою висотою прямокутника та найбільшими відрізками прямих ліній – стандартних помилок. При встановленні різниці між середніми другого та першого кластерів за t-критерієм отримано рівень значимості менше 0,05. Аналогічні низькі рівні значимості отримано при порівнянні другого і третього кластерів та другого і четвертого.

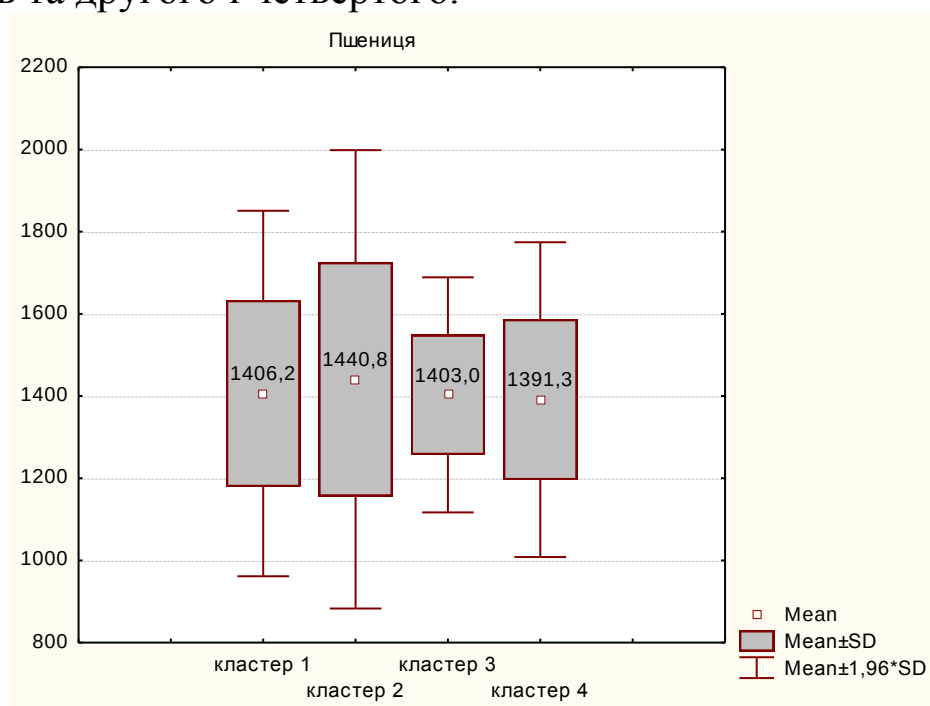


Рис. 2. Діаграма розмаху по пшениці*

*Джерело: розрахунки автора(за ф. № 50-сг)

Отже, значення всередині самих кластерів є досить різними, тобто відхиляється нульова гіпотеза про рівність середніх та однорідність дисперсій, а це означає кластер 2 суттєво відрізняється від виділених кластерів 1, 3 та 4. Відмінність виділених груп також підтверджують коефіцієнти кореляції та стандартні відхилення.

Третій кластер по ринку зерна пшениці сформовано найменшою кількістю сільгосппідприємств – 560 одиниць із 4х областей України – Івано-Франківської, Чернівецької, Вінницької, та Закарпатської. Слід зазначити, що середнє значення ціни становить 1402,9 грн./т., тоді як розбіжність в цінах найменша, і складає 145,9 грн. (10,4% середнього значення). Провівши порівняння середніх третього кластеру з іншими існуючими з допомогою t-критерію, встановлено

високий рівень значимості ($p < 0,02$) кластеру 2 та 3, що є свідченням неоднорідності ринку пшениці у виділених групах та високі значення показника r при порівнянні кластерів 1 і 3 та 3 і 4, що доводить схожість між ними.

У останній, четвертий кластер, увійшли 1420 сільгосппідприємства Волинської, Львівської, Рівненської, Полтавської, Сумської, Хмельницької та Тернопільської областей, середнє значенні ціни в якому становило 1391,3 грн./т. Виявлена різниця між середніми четвертого та другого кластерів за t -критерієм має рівень значимості $p = 0,005$, що підтверджує відмінності у формуванні кон'юнктури ринку за ціною в даних групах.

Тіснота зв'язку між виділеними групами встановлена шляхом розрахунку коефіцієнтів кореляції за середніми значеннями цін (табл. 1).

Таблиця 1

Кореляційна матриця рівнів взаємозалежностей середніх значень ціни між окремими кластерами по пшениці*

	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Кластер1	1,000			
Кластер 2	0,953	1,000		
Кластер 3	0,813	0,779	1,000	
Кластер 4	0,861	0,825	0,785	1,000

*Джерело: розрахунки автора (за ф. № 50-сг)

Наведені в таблиці дані свідчать про тісний взаємозв'язок між виділеними кластерами, адже найменше значення коефіцієнта кореляції становить 0,779 для кластера 3 та кластера 4, тоді як найвищий показник 0,953 отримано між першою та другою групою. Це дає підстави стверджувати про існування ринку пшениці з високим рівнем конкуренції за ціною, де зв'язок тісніший, там вища конкуренція та найменші прояви регулювання ціни.

Список використаних джерел:

1. Гордієнко П.Л., Дідківська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
2. Горбач А.Н., Цейтлин Н.А. Анализ спонтанных последовательностей и регрессионных моделей в маркетинге. – Х.: ФОП Шейнина О.В., 2008. – 182 с.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Адамовская В.С.

к.э.н., доцент,

Криворожский национальный университет

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятию, в первую очередь, необходимы основные средства. Состояние и эффективность использования основных средств непосредственно влияет на выполнение производственной программы предприятия и возможность получения прибыли. Целью проведения анализа инвестиций в основные средства является выбор наиболее эффективных и реальных инвестиционных проектов и обоснования программ их реализации.

Проведенный анализ литературных источников показал, что для определения эффективности инвестиций в большинстве случаев предложено использовать общепринятые показатели оценки: чистой приведенной стоимости, внутренней нормы рентабельности и периода окупаемости. Кроме них используются: приростной метод, который предполагает сравнение приростов инвестиций и доходов по ним, метод прямого расчета эффекта от инвестиций и сравнение с доходом от вложения собственных средств на депозит, а также методика оценки отдельных машин и оборудования с помощью показателя приведенных затрат [1 – 5].

При анализе эффективности разномасштабных альтернативных инвестиционных проектов приростной методом не учитывается дифференциация учетной ставки в процессе приведения отдельных показателей к настоящей стоимости для различных вариантов инвестиций. В этом случае результаты анализа эффективности инвестиционных проектов практически эквивалентны результатам, определенным по общепринятым методикам. В связи с этим обоснована необходимость учета факторов риска по каждому из оцениваемых проектов при определении величин приведенных приростов инвестиций и, соответственно, доходов по ним.

Рассмотрена методика прямого расчета эффективности безальтернативного инвестиционного проекта, финансируемого за собственные средства предприятия, основанная на сравнении дохода от его внедрения с суммой доходов от вложения всей суммы этих средств на депозит. Выявлено, что в указанной методике не учитывается наличие у предприятия текущих обязательств по процентной ставке больше, чем ставка по депозиту. Обоснована целесообразность корректировки величины собственных средств на сумму этих обязательств.

Анализ альтернативных инвестиционных проектов с одинаковыми объемами инвестиций, разномасштабных с одинаковыми уровнями риска и безальтернативных инвестиционных проектов, финансируемых за счет привлеченных средств, проводится по общепринятым методикам оценки эффективности инвестиций с использованием чистого приведенного дохода, периода их окупаемости, внутренней нормы рентабельности; приростным методом – альтернативные инвестиционные проекты с различными объемами инвестиций и различными уровнями риска их внедрения; методом прямого расчета эффекта – безальтернативные инвестиционные проекты, финансируемые за собственные средства. В случае, если предприятие, которое имеет текущие обязательства по процентной ставке больше, чем ставка по депозиту, то величина инвестированных собственных средств корректируется на сумму погашения этих обязательств. Инвестиции в отдельные машины и оборудование, которые эксплуатируются в комплексе и не выпускают конечный продукт, оцениваются по общепринятой методике оценки приведенных затрат. В случае если предприятие выпускает сопутствующий продукт и объемы его производства изменяются при внедрении новой машины, тогда оценка таких инвестиций осуществляется по приведенным затратам с учетом дополнительной прибыли от реализации сопутствующего продукта.

Рассмотрены только методы анализа и инвестиций в основные фонды в стоимостном выражении, а натуральные показатели оценки не учтены, поскольку в связи с их небольшим количеством, натуральные показатели не нашли широкого применения при анализе инвестиций в горнорудной промышленности.

Итак, одним из определяющих факторов повышения эффективности производства на промышленных предприятиях являются инвестиции. Однако несмотря на достижение

определенных результатов в области анализ инвестиционных проектов, нельзя считать, что процессы инвестирования осуществляются достаточно эффективно.

На сегодняшний день одной из главных проблем для отечественных предприятий в процессе принятия решения о реализации того или иного инвестиционного проекта является правильный выбор моделей и методов анализа инвестиций, особенно в условиях неопределенности и риска.

Список использованных источников:

1. Баранов А. Л. Анализ сопоставимости результатов учета фактора времени методом дисконтирования и методом прямых расчетов / А. Л. Баранов // Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. – Т. 2 : Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области – Петербургскому экономическому форуму 2006 года : сб. науч.ст. – СПб. : Изд. СПбГУЭФ, 2006.
2. Козаченко С. В. Инвестиционный анализ проектов техники / [Монография] /С. В. Козаченко, В. Я. Нусинов. – Кривой Рог : Минерал, 1997. – 191 с.
3. Козаченко С. В. Экономические проблемы повышения качества вновь создаваемых комплексов машинной техники / С. В. Козаченко, А. М. Майданович. – К. : Общество «Знание» Украинской ССР, 1997. – 30 с.
4. Нусинов В. Я. Оценка инвестиционных проектов в условиях рыночно-структурных трансформаций / В. Я. Нусинов // Структурні трансформації промислового комплексу. – Київ : НАН України ; Ін-т економіки, 1998. – С. 90–99.
5. Розенплентер А. Э. Экономическая эффективность новой техники на карьерах / А. Э. Розенплентер, В. Е. Богданюк. – М. : Недра, 1976. – 183 с.

Лозовський О.М.

к.е.н, доцент;

Іскра О.Ю.

студентка,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто організаційний розвиток та удосконалення системи менеджменту з використанням інформаційних технологій.

Сьогодення характеризується швидкими змінами у різних сферах життя, відбувається процес формування нової економіки – економіки інформаційного суспільства. Відбуваються глибоку змінив технологіях управління, способах організації, методах менеджменту.

У наш час організації розглядається як складна відкрита система. Аналіз використання системного підходу до управління сучасними організаціями виявив, що на теперішньому етапі, а саме використання інтегрованої системи в управлінні, значимої актуальності набули проблеми підвищення керованості організації з врахуванням інформатизації та загостреності соціальних аспектів управління.

Можливість фірми бути конкурентоспроможною на ринку є її можливість адаптуватися та своєчасно прийняти рішення у системі менеджменту на основі отриманої інформації.

Управлінське рішення – це початковий і основний момент в організації діяльності кожного керівника. Управлінське рішення – результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання в існуючій чи спроектованій ситуації, що виникла в даній системі. Основною ланкою в процесі знаходження шляхів її вирішення є інформація. Інформація потрібна на всіх стадіях управління, при здійсненні комплексного аналізу організації. У зв'язку з цим до інформації і виникає певний ряд вимог, а саме: достовірність, своєчасність, повнота, надійність, відповідність конкретному питанню, що розглядається. Але дотримання усіх вище вказаних вимог не можливе без створення відповідної системи інформаційного забезпечення управління організацією [2, с. 6-7].

Разом з цим процес управління та його різнобічного забезпечення активну участь приймають люди. Ефективність менеджменту залежить від ефективності діяльності управлінського персоналу організації, а саме від ефективності окремих робочих груп, від їх різних характеристик. У наш мінливий час менеджерам просто необхідно володіти загальними основами науки управління, специфічними знаннями та навичками з питань стратегічного мислення, інновацій, маркетингу, управління персоналом та виробництвом. Та на практиці більшість керівників мають лише приблизне уявлення про специфічні знання з управління та наділені здатністю використовувати їх у повсякденному управлінні організацією. Для покращення даної ситуації потрібно проводити оцінку діяльності персоналу, оцінку результативності та продуктивності стосовно інших сфер діяльності підприємства.

Найкращим і найзручнішим способом, що дозволить оцінити і передбачити ситуацію в організації є аналіз організаційного розвитку бізнесу. Необхідність проведення заходів з удосконалення системи управління підтверджується виявленням чинників виникнення в організації ситуацій, що вимагають пильної уваги керівництва.

Організація – це відкрита система, з високою динамікою обміну з зовнішнім оточенням, інформаційним, кадровим та ін. ресурсами і звичайно результатом своєї діяльності. Аналіз організаційного етапу розвитку економічного суб'єкта та його середовища розкриває наступні можливості: – дослідити існуючу систему управління на підприємстві; – виявити переваги та недоліки; – дати оцінку відповідності вимогам зовнішнього середовища та певним характеристикам; – розробити нові шляхи зміни діючої системи управління; – проаналізувати ефективність внесених змін.

У будь-якій організації з певним часом її функціонування виникають нові системи управління. Дізнавшись як відбувається розвиток організації і її зовнішнього середовища, можна розробляти систему управління для майбутнього. Та звідси постає питання про необхідність вивчення існуючого стану організації, її перевірку на відповідність умов сучасності та проведенню перетворень за допомогою використання організаційних та інформаційних технологій для розв'язання організаційних проблем.

Наступним і головним завданням нового менеджменту є, як зазначив видатний вчений та дослідник в даній галузі Демінг: «Найвищою метою менеджменту є створення організації, у якій

люди могли б отримувати задоволення від праці» [4]. Будь-який співробітник організації є носієм інформації про неї та джерелом отримання відомостей ззовні. Тому основним завданням менеджера у загальному контексті є вибір таких систем і методів, які б дозволили реалізувати працівникам власні запити та можливості. Та вирішення даного завдання не можливе, якщо керівники не будуть враховувати властивості самих людей.

В деяких випадках організація зазнає програшу через відсутність врахування якісних показників своєї діяльності. Перед менеджерами постає питання, яке полягає у проблемі розробки соціальних технологій, характер яких відповідає технічним рішенням, що використовуються у структурі. Часто виникнення таких ситуацій: проблема організації управління, є результатом некомпетентності, не професіоналізму менеджменту, відсутність навичок виходити і реалізовувати організаційні технології.

Існує надзвичайно велика кількість підходів в менеджменті управління. Розглянемо декілька найбільш уживаних в наш час. Процесний підхід. За такого методу керівництво передбачає результати попередніх дій, їх вплив на продуктивність, витрати на наступних етапах. Цим самим стимулюють колективні дії, що сприяють підвищенню ефективності організації в цілому та у досягнення спільно ефективного результату. Недоліком даного підходу є наявність великої кількості процесів, підвищення якісного рівня масштабу організації, підвищується рівень деталізації об'єкту управління. Фінансово-орієнтований менеджмент. Головною складовою даного напрямку є формування затрат усієї організації. Така модель спонукає менеджерів на оптимальні рішення, у результаті чого відбувається звуження можливостей виявлення резервів росту ефективності, не дозволяє врахувати реальні зв'язки, що існують між елементами підсистеми. Ще одним є цікавий підхід управління якістю процесів. У даному випадку розглядається ієрархія процесного опису та мікропроцесів, що в свою чергу дозволяє по новому вирішити задачі координації підрозділів, розподілу ресурсів. При використанні макропроцесного підходу знижуються витрати на управління при одночасному поліпшенні якості управління через підвищення рівня узгодженості дій підрозділів у спільному процесі діяльності. Перевагами процесного опису є: логічне представлення зв'язків стратегічних цілей з організаційною структурою та методами управління; раціональність

вирішення основних задач організаційного проектування та організації управління.

Можна загалом зазначити, що у менеджера є два шляхи вирішення складності управління: якісне спрощення моделі системи управління або досягнення відповідності між складністю об'єкта управління та моделі управління за допомогою стратегічного підходу. Відповідно до процесу вдосконалення системи менеджменту і розвивається інформаційна система, що сприймається з наступних позицій: – розвиток інформаційної системи є наслідком розвитку організаційних технологій та бізнес-методик; для розвитку організаційних технологій та бізнес –методик рушійною силою має стати запровадження чи вдосконалення інформаційна технологія.

Варто зауважити що розвиток інформаційних технологій та систем є інструментами, що забезпечують удосконалення системи управління організацією. Пропонуємо розглядати на основі п'ят рівнів удосконалення процесів, а саме: дисбаланс та баланс цілей, лідерство, синхронізація, спрощення процесів. На вищих рівнях удосконалення організації можливості задоволення попиту на її результати значно зростають, що приносить додаткові можливості для розвитку. Перехід з нижчого рівня на вищий здійснюється за допомогою поступового вдосконалення таких організаційних технологій розвитку системи управління, як: управління якістю, корпоративна культура, філософія удосконалення, розвиток бізнес-методик, планування та управління ресурсами, планування залежно від потреб клієнтів, управління зовнішніми зв'язками підприємства, запровадження інформаційних технологій.

Управлінський вплив формується в результаті набутих знань та вмінь і отриманої менеджерами інформації, обраного підходу та стилю менеджменту. Цінність інформації залежить в першу чергу від її достовірності, надійності, рівня релевантності. Важливою складовою розвитку системи управління є інформаційна система, що забезпечує менеджерів таким вагомим ресурсом в їх діяльності. Від усієї сукупності інформації залежить інтелектуальна потужність усієї системи менеджменту.

В наш час – період динамічних змін, важливим є спроможність до безперервних змін та інновацій. Тому для таких організацій, гнучких та рухомих, нові норми та правила стають лише допоміжними інструментами, що використовуються в обмеженій кількості та лише за часто повторюваних ситуацій, які вже не так

часто з'являються. в загальному тенденції організаційного розвитку змушують визначити – найголовнішою ознакою організації майбутнього стануть: інформатизація, інтеграція, розвиток персоналу, соціалізація, розвиток мереж. усі ці підсистеми тісно взаємопов'язані між собою, та в свою чергу кожна з них є самостійним окремим предметом дослідження.

Список використаних джерел:

1. Анисимова Л.А., Боклан Н.С., Развития менеджмента в условиях глобализации//Матеріали 3-ї Міжнар.наук.-практ.конф. «Наука і освіта»2005». - Т.78. Маркетинг та менеджмент. - Дніпропетровськ, 2005.
2. Боклан Н.С. Підвищення керованості організації на основі системного підходу – Друга Міжнар. Наук.практ.конф. «Спецпроект: аналіз наукових досліджень»: Зб.наук.пр. – Дніпропетровськ, 2005.
3. Волчков С.А., Балахонов И.В. Инструменты совершенствования деятельности предприятия // Методы менеджмента качества. – 2002. – №3.
4. Семь нот менеджмента – М., 2001.

Морозова Л.П.

д.ф.н., професор;

Килимник А.А.

студент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ

У статті розкрито суть та значення прибутку у сучасних умовах ринку, розглянуто підходи різних авторів до визначення прибутку. Виявлено необхідні умови ефективного управління, вдосконалення його формування та використання. Запропоновано шляхи підвищення прибутковості підприємства.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, формування прибутку, розподіл прибутку, використання прибутку, рентабельність.

У процесі становлення ринкових відносин в Україні всі ланки фінансової системи опинилися у глибокій кризі. І тому необхідним є

аналіз показників прибутковості (рентабельності) діяльності підприємства з метою запобігання його банкрутству і для подальшої успішної діяльності з перспективами виходу на міжнародні ринки і тим самим підвищувати авторитет держави [2, с. 61].

Розмір отриманого прибутку має вагоме значення в діяльності підприємства. Він впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення його ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності, економічний розвиток держави.

Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, а також держави визначають необхідність дослідження шляхів вдосконалення формування та розподілу прибутку.

Проблеми управління, формування і використання прибутку підприємства, його діяльності в різних аспектах досліджували науковці України і зарубіжжя.

Серед них можна назвати Г. Азгальдова, І. Бланка, І. Балабанова, Л. Бадалова, Б. Данилишина, Дж. Джурана, С. Дорогунцова, І. Каца, Г. Крамаренко, М. Коробова, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, А. Маршалову, Н. Менкью, М. Мельникову, Л. Омелянович, А. Поддєрьогіна, Р. Солоу, А. Садекова, Р. Сайфуліна, О. Стоянову, Н. Ушакову, Н. Чумаченка, А. Шеремета.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад визначення прибутку та виявленні шляхів удосконалення формування та розподілу прибутку. Для того, щоб досягти мети, необхідно розглянути теоретичні та методологічні засади визначення прибутку, а також визначити шляхи підвищення прибутковості підприємства.

В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено притаманною капіталу тенденцією до самозростання. Прибуток називають об'єктивною економічною категорією товарно-грошових відносин, важливим фінансовим синтетичним показником діяльності підприємства, а також джерелом фінансових ресурсів підприємства, які відіграють вирішальну роль у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності.

Прибуток є грошовою формою чистого доходу суспільства. Як економічна категорія, він відображає сукупність еко-номічних відносин, пов'язаних з утворенням національного доходу і його розподілом. Термін має різне тлумачення у практиці фінансового та

економічного аналізу. Його сутність змінювалась, доповнювалась і оновлювалась відповідно до тенденцій розвитку економічної теорії.

Необхідною умовою вдосконалення механізму формування та використання прибутку підприємства є розрахунок потреби прибутку. Економічне обґрунтування останнього проводиться на основі детального планування окремих напрямків використання коштів для досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, а також він повинен бути підкріплений реальними можливостями підприємства щодо отримання необхідної суми прибутку [1, с. 346]. Для вдосконалення формування прибутку підприємства та економічного обґрунтування його потреби пропонуємо здійснювати планування його розподілу в такому порядку:

1. Визначення потреби у прибутку за напрямками його використання;
2. Формування цільової структури розподілу прибутку;
3. Визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками використання;
4. Балансування потреби у прибутку за напрямками його використання з можливостями отримання прибутку при здійсненні господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Під час розподілу прибутку необхідно встановити обґрунтовані пріоритети розподілу з урахуванням обмеженості ресурсів та визначити конкретні цілі, для досягнення яких будуть мобілізуватися ресурси підприємства. Стратегічними завданнями управління підприємства, огляду на які з необхідно проводити розподіл прибутку, є:

- забезпечення ефективності діяльності за ключовими напрямками діяльності;
- забезпечення додаткового розвитку і отримання максимальної вартості підприємства;
- забезпечення стабільної прибутковості діяльності;
- створення нових і розвиток існуючих напрямків діяльності для забезпечення подальшого розвитку;
- виконання реальних можливостей і концентрації потужностей, з метою створення потенціалу розвитку;
- розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу;
- забезпечення реальних гарантій для подальшого розвитку;
- створення стійкого потенціалу розвитку за різних сценаріїв змін.

В умовах функціонування ринкової економіки України механізм розподілу прибутку має велике значення, адже у ньому відображається ефективність господарської діяльності, від нього залежить дієвість господарської самостійності й самофінансування підприємств. Від удосконалення форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному підвищенні ефективності діяльності та покращенні кінцевих фінансових результатів.

Таким чином, на нашу думку, основними шляхами покращення цільової структури використання прибутку підприємства є:

- визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що зумовить подальший розвиток підприємства та покращення фінансових результатів від його діяльності;
- розрахунок оптимального розміру резервного фонду та скерування коштів на його збільшення;
- оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та на інші цілі;
- забезпечення умов діяльності підприємства за яких прибуток, який підлягає розподілу підприємства, не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;
- складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;
- проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку;
- проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку.

Одним із резервів росту прибутку є збільшення об'єму реалізації продукції. Між прибутком та об'ємом реалізації існує пряма залежність, тобто чим більше продукції реалізується, при інших рівних умовах, тим більшою є сума прибутку, і навпаки, невиконання плану по реалізації зменшує прибуток.

Певну роль у процесі реалізації продукції відіграє правильна організація оплати праці робітників відділів збуту промислових підприємств, збереження наявних довготривалих господарських зв'язків. Також необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків.

Таким чином, з метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку у перспективі виникає

потреба у розробці стратегії управління підприємством спрямованої на вдосконалення механізму формування та використання прибутку. Для того, щоб максимізувати прибуток підприємства необхідно виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємства. Розподіл прибутку необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, формування якої є складною економічною задачею.

Така політика повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників. У процесі формування політики розподілу прибутку необхідно враховувати дві протилежні мотивації власників підприємства – отримання високих поточних доходів або значне збільшення їх розмірів у перспективному періоді.

Список використаних джерел:

1. Артеменко, В. Г. Финансовый анализ / В. Г. Артеменко, М. В. Белендир. – М.: ДИС, 2004. – 400с.
2. Фінансова діяльність підприємства: підручник / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, К. І. Орлов та інші. . – К.: Либідь, 1998. – 312с.
3. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : «Ника – Центр», 1998. – 544 с.
4. Кірейцев, Г. Г. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посібник для вnz / Г. Г. Кірейцев. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2002. – 495 с.
5. Коваленко, Л. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посібник / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

Омелянська М.Б.*студентка;**Науковий керівник: Донченко Т.В.**старший викладач,**Хмельницький національний університет*

АРБІТРАЖНИЙ КЕРУЮЧИЙ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ УЧАСНИКІВ У ПРОЦЕДУРАХ БАНКРУТСТВА

Виходячи із змісту ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» із переліку учасників процедур банкрутства можна виділити основних учасників під якими треба розуміти тих учасників, без яких проведення процедури банкрутства є неможливим за виключенням випадків, чітко встановлених у законодавстві про банкрутство. Тобто, до основних учасників процедур банкрутства відносяться: боржник, кредитор арбітражний керуючий та господарський суд [1, с.87].

Враховуючи те, що в різних процедурах банкрутства, арбітражні керуючі наділені різними повноваженнями, можна зробити висновок, що в кожній процедурі банкрутства вони наділяються цими повноваженнями як посадова особа. У процедурах банкрутства особливі завдання покладені на арбітражного керуючого, що залежно від судової процедури може виступати як розпорядник майна, керуючий санацією, ліквідатор (рисунки 1).

У відповідності до чинного законодавства одна і та ж особа може виконувати функції арбітражного керуючого (розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора) на всіх стадіях провадження у справі про банкрутство.

Правовий статус арбітражного керуючого визначений в Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Вимоги до арбітражного керуючого:
наявність громадянства України
наявність повної вищої юридичної або економічної освіти
наявність стажу роботи за спеціальністю не менше трьох років або одного року на керівних посадах після отримання повної вищої освіти
проходження навчання і стажування протягом 6 місяців
володіння державною мовою
здача кваліфікаційного іспиту
незацікавленість щодо боржника та кредитора

страхування відповідальності арбітражного керуючого		
можливість використання печатки та посвідчення		
Повноваження		
розпорядника майна:	керуючого санацією:	ліквідатора:
розглядати разом з посадовими особами боржника копії заяв кредиторів про грошові вимоги до боржника, які надійшли до господарського суду у зв'язку з порушенням справи про банкрутство	прийняти в господарське відання майно боржника та організувати проведення його інвентаризації	приймає до свого відання майно боржника, вживає заходів по забезпеченню його збереження
		передає у встановленому порядку на зберігання документи банкрута, які відповідно до нормативно-правових документів підлягають обов'язковому зберіганню
вести реєстр вимог кредиторів	відкрити спеціальний рахунок для проведення санації та розрахунків з кредиторами	виконує функції з управління та розпорядження майном банкрута
		реалізує майно банкрута для задоволення вимог, включених до реєстру вимог кредиторів, у порядку, передбаченому цим Законом
повідомляти кредиторів про результати розгляду їх вимог боржником та включення визнаних вимог до реєстру вимог кредиторів або про відмову визнання вимог боржником	розробити та подати на затвердження комітету кредиторів план санації боржника	здійснює інвентаризацію та оцінку майна банкрута згідно з законодавством
		вживає заходів, спрямованих на пошук, виявлення та повернення майна банкрута, що знаходиться у третіх осіб
вживати заходів для захисту майна боржника	організувати ведення бухгалтерського і статистичного обліку та фінансової звітності	аналізує фінансове становище банкрута
аналізувати фінансову, господарську та інвестиційну діяльність боржника, його становище на товарних ринках	здійснювати заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості перед боржником; від імені боржника заявляти позови про стягнення заборгованості з	виконує повноваження керівника банкрута
		очолює ліквідаційну комісію та формує ліквідаційну масу

	дебіторів боржника	
виявляти ознаки фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства	розглядати вимоги кредиторів щодо зобов'язань боржника, які виникли після порушення справи про банкрутство в процедурі розпорядження майном боржника та санації	з дня визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури повідомляє працівників банкрута про звільнення та здійснює його відповідно до законодавства України про працю.
скликати збори кредиторів	заявляти в установленому порядку заперечення щодо заявлених до боржника вимог кредиторів	пред'являє до третіх осіб вимоги щодо повернення дебіторської заборгованості банкруту
надавати державному органу з питань банкрутства відомості, необхідні для ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено справу про банкрутство	звітувати перед комітетом кредиторів щодо послідовної реалізації плану санації	має право отримувати кредит для виплати вихідної допомоги працівникам, що звільняються внаслідок ліквідації банкрута, який відшкодовується в першу чергу згідно зі статтею 31 цього Закону за рахунок коштів, одержаних від продажу майна банкрута
надавати господарському суду та комітету кредиторів звіт про свою діяльність, відомості про фінансове становище боржника, пропозиції щодо можливості відновлення платоспроможності боржника	повідомляти у десятиденний строк з дня винесення господарським судом відповідної ухвали державний орган з питань банкрутства про своє призначення, затвердження мирової угоди, закінчення виконання плану санації, звільнення від обов'язків	повідомляє про своє призначення державний орган з питань банкрутства в десятиденний строк з дня прийняття рішення господарським судом та надає державному органу з питань банкрутства інформацію для ведення єдиної бази даних щодо підприємств-банкрутів

Рис. 1. Вимоги та повноваження арбітражного керуючого

Джерело: розробка авторами по джерелу [5].

Відповідно до статей 1, 3-1 цього Закону арбітражним керуючим є суб'єкт підприємницької діяльності, який має вищу юридичну або економічну освіту, володіє спеціальними знаннями та не є зацікавленою особою щодо боржника і кредиторів. Крім того, арбітражні керуючі діють на підставі свідоцтва арбітражного керуючого, виданої уповноваженим органом у порядку, встановленому законом [4, с. 122].

Арбітражний керуючий – особа, що надає публічні послуги. Щоб мати право на здійснення діяльності арбітражного керівника, необхідно отримати відповідне свідоцтво (що підтверджує кваліфікацію) і бути внесеним в Єдиний реєстр арбітражних керівників України (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) [5].

При визначенні місця арбітражного керуючого в інституті банкрутства треба враховувати професійну основу діяльності арбітражного керуючого, специфіку здійснення повноважень у процедурах банкрутства та підстави здійснення його діяльності. Передусім, для здійснення діяльності арбітражного керуючого, особа – претендент повинна мати необхідну кваліфікацію та пройти спеціальний курс навчання. У судових процедурах санації та ліквідації арбітражний керуючий фактично виконує функції посадової особи і відповідно до норм чинного законодавства така особа у визначених випадках несе кримінальну відповідальність, як посадова особа. Згідно із положеннями Закону арбітражний керуючий, що призначений у конкретну справу про банкрутство має метою своєї діяльності як відновлення платоспроможності боржника так і задоволення вимог кредиторів, а отже у певних ситуаціях під час провадження у справах про банкрутство він може виступати, як представником кредиторів так і представником боржника. Проте неправильним буде вважати, що будь-яка із названих ролей арбітражного керуючого є домінуючою. А отже, діяльність арбітражного керуючого у процедурі банкрутства можна визначити, як діяльність професійної особи [4, с. 122].

Для удосконалення інституту банкрутства та запобігання корупції впроваджено автоматизовану систему обліку арбітражних керуючих, до якої автоматично потрапили арбітражні керуючі з діючою на той час ліцензією. Автоматизм полягає в тому, що справи арбітражним керуючим розподіляються автоматично у відповідності до завантаженості справами, округу, категорії та спеціалізації арбітражного керуючого. Якщо отримати одну з п'яти категорій

арбітражний керуючий може сам, обравши та подавши відповідну заяву, то округ і спеціалізація вже обрані – також автоматично, хоча передбачається можливість розширити округ, а от спеціалізацію визначає не арбітражний керуючий, а апеляційний господарський суд відповідного округу.

На сучасному етапі розвитку інституту банкрутства посилилась роль та відповідальність арбітражного керуючого. В основному він притягається до відповідальності внаслідок того, що відбувається:

- підкуп особи, яка надає публічні послуги;
- зловживання повноваженнями особами, які надають публічні послуги [5].

На сучасному етапі це відбувається в основному в результаті корупції. Розглянувши антикорупційну складову адміністративно-правового статусу арбітражного керуючого, можна стверджувати, що в процесі удосконалення законодавства про неплатоспроможність вона була значною мірою втрачена, що ускладнює практичну протидію корупції в діяльності арбітражних керуючих. У даний час на арбітражних керуючих поширюються обмеження, передбачені статтями 6, 8 та 14 Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції», а також дія статей 172-2 та частково 172-5 КУпАП. Дія статті 172-7 КУпАП хоча і поширюється на арбітражних керуючих, практично не може бути застосованою до них через невизначеність того, кому арбітражний керуючий має повідомляти про виникнення конфлікту інтересів.

З урахуванням викладеного, подальші дослідження правового статусу арбітражного керуючого в частині його антикорупційної складової мають здійснюватись у напрямку розроблення пропозицій щодо удосконалення чинного антикорупційного законодавства в частині створення реальних механізмів застосування його норм до арбітражних керуючих [5].

Аналіз чинного законодавства України дає змогу зробити висновок про те, що відповідальність арбітражного керуючого включає:

- господарсько-правову відповідальність;
- адміністративну відповідальність;
- кримінальну відповідальність [5].

Отже, у процедурах банкрутства особливі завдання покладені на арбітражного керуючого, що залежно від судової процедури може виступати як розпорядник майна, керуючий санацією, ліквідатор.

Роль арбітражного керуючого є досить складною і результат процедур банкрутства та реалізація їх завдань багато в чому покладені залежать від його роботи.

Визначено, що відповідальність арбітражних керуючих за корупційні дії регулюється законодавством на недостатньому рівні, тому потрібно розвивати антикорупційну складову в адміністративно-правовому статусі арбітражного керуючого.

Список використаних джерел:

1. Гусєва Т.А.: Арбітражний керуючий як учасник процедури банкрутства : Навч. посіб. для вищ. навч. закл. /Т.А. Гусєва, Є.Є. Владика // – К.: Видавничий центр « Волтерс Клувер», 2011. – 87 с.
2. Дорохіна Є.Г.: Кваліфікаційні вимоги до кандидатур арбітражних керуючих: Навч. посібник. /Є.Г. Дорохіна – Х.: Сучасне право, 2011. – 371 с.
3. Єфімова В.В.: Роль арбітражного керуючого у процедурі банкрутства: Навчальний посібник. / В.В. Єфімова // – Суми: право та економіка «Університетська книга», 2010. – 314 с.
4. Тай Ю.В.: Особливості правового статусу арбітражних керуючих: Навч. посібник. /Ю.В. Тай// – К.: Арбітражний і цивільний процес, 2012. – 122 с.
5. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України // [Електронний ресурс] (від 19.01.2013). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

Скорик О.В.

студентка;

Науковий керівник: Тургенєва О.Ю.

к.філ.н., викладач,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

КОРПОРАТИВНИЙ ПАТРІОТИЗМ ЯК МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ТА ТЕХНОЛОГІЯ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Тема мотивації завжди викликає гострий інтерес і становить одну з головних проблем кадрового менеджменту. Що таке мотивація – знають усі. Це коли співробітнику платять великі гроші, дають страховку і посилають за кордон на відпочинок або виставку. Проблема, однак, не тому, що не кожна компанія може дозволити

таку мотивацію, а в тому, що вона не гарантує стабільної лояльності та ефективності співробітників. Керівник, який бажає знайти готовий мотиваційний засіб, приречений заглибитися в глибини теорії і тернії практики.

У переважній більшості випадків, коли мова йде про мотивацію, мається на увазі мотивація до ефективної праці. Вона найчастіше стосується монетарної (грошової стимуляції): виплата заробітної плати, відсотків від обсягу продажів, премій і так далі.

Ресурси монетарної мотивації великі, але, далеко не безмежні, а є навіть крайня точка зору, що «великі гроші збільшують не бажання працювати, а тільки бажання споживати». У двох інших аспектах мотивації все більшого значення набувають фактори немонетарні – моральні, ідеологічні – вони стають все більш популярні, підтвердивши ефективність. За даними експертів «Strategic Management Journal», саме «технології нематеріального стимулювання дозволяють в рамках того ж фонду заробітної плати збільшити продуктивність праці до 20 % і скоротити до мінімуму незаплановану плинність персоналу» [2].

У ході роботи компетентність працівника зростає: він освоює нові технології нові знання, новий досвід, власне, цим і розвиває компанію – це закон зростання компетентності. Якщо компанія ігнорує цей закон, то співробітник йде на нове місце, яке дозволяє реалізувати його набуті вміння. Коли мотивація залучення вже не працює, на передній план виходить утримуюча мотивація.

І тут немонетарні методи набувають ще більшого значення:

- розвиток кваліфікації та кар'єри, програма кадрового резерву
- кредитування, відстрочка виплат, довгострокові бонуси, і ін.;
- компенсаційні заходи відносно інфляції, податкових втрат і ін.;
- гнучкі форми формування соціального пакету, пільги, прив'язані до вислуги, кваліфікації та досягнень;
- активні форми корпоративної ідеології та корпоративної культури.

Особливо звернемо увагу на останній пункт – останній у списку, але не останній за значенням! Саме тут створюється мрія роботодавця – корпоративний патріотизм – один з найпотужніших інструментів мотивації утримання. Силу ідеології і міць патріотизму, думаю, доводити немає сенсу – у нас є історія нашої країни. Уточнимо: «корпоративний патріотизм» – явище двостороннє – і передбачає не тільки відданість всіх або деяких

працівників своїй фірмі, а й відданість представників фірми по відношенню до всього персоналу або якоїсь його частини.

У той час як отримання доходу від роботи все ще життєво важливо, працівники хочуть чогось більшого ніж гроші. Вони воліють зайнятість, яка дозволить їм досягти особистих цілей і здійснити свої мрії. Лояльних співробітників можна описати як співробітників, що присвячують себе успіху організації і вважають, що робота в цій компанії – найкращий варіант. Вони планують довгострокове майбутнє в даній організації і не цікавляться іншими альтернативами.

Лояльні працівники впливають на збільшення продуктивності і допомагають створити більш лояльних клієнтів. Так вони сприяють успішності організації. Страйки, лінь, несумлінність, неякісне та несвоєчасне виконання завдань, суворе порушення посадової інструкції і небажання працювати понаднормово в умовах крайньої необхідності – все це ознаки відсутності лояльності у персоналу. Звільнити всіх – невідповідне рішення проблеми. Немає гарантій, що нові працівники будуть більш лояльні.

Тому потрібно шукати рішення, яке можна знайти, на думку дослідників у побудові патріотизму, що складається із трьох складових[1, с. 121]:

- Гордість за приналежність до організації, розгляд її цілей і цінностей як своїх власних;
- Залученість в роботу організації, прагнення зробити більше, ніж від тебе очікують або вимагають;
- Лояльність до організації – готовність завжди відстоювати її інтереси.

При цьому щоб бути лояльним, працівник повинен відчувати три почуття.

- 1) довіру підприємству, начальнику і праці;
- 2) задоволеність доходами, умовами праці;
- 3) залученість, відчуття співучасті у прийнятті важливих рішень.

Взагалі корпоративний патріотизм – це вища ступінь лояльності. Глибока, щира прихильність організації. Бажання бути корисним без очікування винагороди.

Корпоративним патріотом може стати, як вже було відмічено, тільки щаслива людина. А для цього потрібно, щоб він пишався своїм шефом, пишався своєю компанією, був задоволений організацією роботи, системою комунікації, своїми перспективами і доходами. Він повинен бути готовий пов'язати на шию хустку

корпоративних кольорів і надіти футболку з фірмовим логотипом. Патріот знає, в чому корпоративна індивідуальність його компанії. Йому подобається її імідж, він поважає її репутацію, він легко описує особливості бренду.

Для пробудження патріотизму роботодавцю слід більше спілкуватися із співробітниками, щоб отримати уявлення про їх ставлення, думки, мотиви, задоволеності і на основі цих знань успішно провести зміни для збільшення їх лояльності.

Залежно від основ своєї появи, прихильність своїй організації може бути трьох типів:

1. Дійсна, що виявляється в максимальному прояві всіх зазначених елементів без висування особливих умов по відношенню до організації.

2. Прагматична, в основі якої лежить прагнення працівника зважувати і порівнювати те, що він дає організації і що отримує натомість.

3. Вимушена, в основі якої лежить відсутність у працівника можливості знайти іншу роботу.

Справжніми патріотами організації, від яких організація отримує найбільшу віддачу, є працівники першого типу. При цьому слід враховувати, що та прихильність, яку проявляють працівники стосовно організації, залежить не стільки від їх індивідуальних особливостей, скільки від умов, які складаються між керівною ланкою організації і персоналом. Керівники, які можуть створювати для своїх підлеглих умови, що розташовують до прояву істинної прихильності до організації, досягають кращих результатів.

Список використаних джерел:

1. Барков С.А. Воспитание корпоративного патриотизма как задача современного менеджмента / С. А. Барков, Т. А. Люботурова // Вестник Московского университета. Сер. 18, Социология и политология. – 2008. – №2. – С. 119-132

2. Методы и подходы к немонетарной мотивации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hrm.ru/db/hrm/F84E945802F70C94C3257596006270FC/print.html>

Палій О.О.
студентка,
Національний авіаційний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Постійні зміни, що спостерігаються в сучасній Україні, торкаються всіх сфер економічного життя. За таких умов невизначеності експортно-імпортні операції стають однією з основ товарного обігу в країні загалом, та на рівні будь-якого підприємства зокрема. У зв'язку з особливою увагою, що приділяється сьогодні зовнішньоекономічній діяльності, виникає потреба в дослідженні різних аспектів її розвитку та підвищення ефективності, особливо на рівні підприємства АПК як однієї із перших ланок зовнішньоекономічного комплексу країни.

Вивченню особливостей експортно-імпортних відносин на ринку агропромислової продукції присвячено праці багатьох науковців, серед яких: Г. Азоева, О. Бородіна, С. Кваша, М. Портер, П. Саблук, Ю. Скирко, О. Шубравська, А. Юзефович та ін.. Проте значна частина питань залишилась поза увагою вчених. Це визначило актуальність і спрямованість даного дослідження, в основі якого лежать вивчення особливостей розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в підприємствах агропромислового комплексу та окреслення шляхів підвищення їх ефективності.

Одним з основних інструментів управління ефективністю ЗЕД аграрного підприємства є аналіз стану зовнішньої торгівлі, який дозволяє на ранньому етапі виявити тенденцію розвитку досліджуваних чинників, проаналізувати можливі наслідки їх впливу на ефективність експорту. Процеси, які відбуваються на внутрішньому ринку за умови досконалого механізму адаптації експортно-імпортних операцій до зовнішнього економічного середовища.

Проведення ЗЕД підприємством вимагає особливої уваги до якості продукції та ефективності її виробництва. Зовнішній ринок є більш конкурентним, ніж внутрішній, тому при боротьбі за споживача вітчизняні організації повинні розвиватись активніше, нарощуючи свою міжнародну конкурентоспроможність. Наскільки

високою є зацікавленість компаній у виході на зовнішній ринок, охопленні нових регіонів, підписанні контрактів про здійснення ЗЕД свідчить рівень їх ефективності [1].

Досліджуючи аграрний сектор економіки України можна виявити низку загрозливих явищ, що негативно впливають на прибутковість міжнародних ділових операцій. Серед них: суттєве зниження рентабельності виробництва основних видів продукції сільського господарства; невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію (значні переваги на міжнародних ринках країн ЄС Україна має лише у торгівлі зерновими культурами, маслами тваринного і рослинного походження); відсутність належної сертифікації українських аграрних підприємств за міжнародними стандартами; зниження якості продукції внаслідок того, що частина сільськогосподарської продукції виготовляється дрібними і середніми приватними господарствами населення, які обмежені матеріальними, технологічними, фінансовими, трудовими ресурсами; проблема захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції.

Основними факторами, які сприяють виникненню цих загрозливих явищ є відсутність розробленої урядом дієвої стратегії реформ, спрямованої на регулювання експорту-імпорту аграрної продукції, забезпечення тривалої ефективності галузі та підвищення її конкурентоздатності. З огляду на це, до першочергових шляхів вирішення даних проблем належить створення ефективного механізму державного регулювання в АПК.

З метою формування конкурентоспроможного, стабільного, успішного агропромислового сектора економіки на зовнішньому ринку доцільно провести розбудову належної інфраструктури, яка сприятиме залученню іноземних інвестицій та значних приватних капіталовкладень; поліпшити взаємозв'язки українських підприємств на основі кооперації та спеціалізації; налагодити співпрацю підприємств АПК з науково-дослідними установами; посилити застосування прогресивних технологій, використання високоврожайних сортів і гібридів сільськогосподарських культур; удосконалити матеріально-технічну базу аграрних підприємств; сприяти гармонізації вітчизняних стандартів на продукцію агропромислового комплексу згідно стандартів Європейського Союзу, куди прагне вступити Україна, а також використовувати позитивний досвід країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції у напрямі зміцнення її конкурентоспроможності [2].

Таким чином, одним із найважливіших завдань перетворення та удосконалення АПК України є підвищення ефективності його функціонування на зовнішньому ринку. Про це свідчать: низька конкурентоспроможність галузі порівняно з іншими країнами, невідповідність структури українського експорту попиту інших країн на сільськогосподарську продукцію, невеликий відсоток підприємств, сертифікованих згідно міжнародних стандартів, невідповідність систем управління якістю, тощо.

З метою усунення цих проблем, слід розпочати реалізацію таких заходів, як впровадження стандартів ЄС на продукцію, налагодження сучасної інфраструктури, посилення кооперації, збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел:

1. Удосконалення механізму стабілізації зовнішньоекономічної діяльності АПК: Метод. реком. / Білоцерків. держ. аграр. ун-т. Укл.: В. І. Губенко, Т. В. Арбузова, В. В. Степенко, Ю. С. Савчук. – Біла Церква, 2007. – 39 с.
2. Кваша С. М. Трансформаційні перетворення в зовнішньоекономічній діяльності АПК / С. М. Кваша // Вісник аграрної науки. – 2000. – №8. – С. 71-73.

Рушанян С.С.

студентка;

Літинська В.А.

к.е.н., доцент,

Хмельницький національний університет

НЕФОРМАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО В ОРГАНІЗАЦІЇ: СПІВІСНУВАННЯ ФОРМАЛЬНОГО ТА НЕФОРМАЛЬНОГО ЛІДЕРА

Ефективність функціонування будь-якої організації головним чином залежить від динамічного та ефективного керівництва. Під керівництвом розуміється цілеспрямований вплив осіб, наділених функціями й компетенцією керівників, на колективи, тобто взаємодія керівників і підлеглих. Ефективний керівник – це людина,

яка здатна ефективно управляти своїми підлеглими та бути лідером для них.

Проте, як показує практика, не завжди в особі керівника поєднуються як управлінські, так і лідерські якості. В більшості випадків роль лідера в організації виконує інша особа, яка має визнання в колективі.

У зв'язку з цим, виникли такі поняття, як формальне і неформальне лідерство. Формальне лідерство передбачає вплив на співробітників з позиції посади, яку людина займає. Неформальне лідерство визначається здатністю людини по справжньому вести за собою колектив, команду, навіть не маючи високого соціального чи фінансового статусу, але в силу своїх особливих поведінкових і особистісних якостей вона в змозі зробити роботу колективу ефективною і успішною.

Проблему лідерства, розвитку лідерських якостей особистості висвітлено в дослідженнях вітчизняних (Д. Богиня, М. Гаврилюк, О. Євтихов, Н. Жеребова, Р. Кричевський, А. Лутошкін, Б. Паригін, та інші) й зарубіжних (Е. Богардус, К. Берд, К. Бланшар, М. Вебер, П. Херсі, Ф. Фідлер та інші) науковців. Зокрема, у працях Л. Конишевої, А. Макаренка, О. Маковського, І. Морозова, О. Нестулі, М. Рожкова, С. Русової, В. Сухомлинського, С. Шацького, Л. Шигапової розкрито проблеми виховання лідера в колективі. Різні аспекти проблеми неформального лідерства висвітлюються у дослідженнях Л. Орбан-Лембрик, О. Залужного. Проблема неформального лідерства постає в працях М. Заброцького, Г. Андрєєвої, В. Москаленко, І. Мейжис та Л. Почебут. У працях таких зарубіжних вчених, як Р. Стогдилл, Л. Фестінгер, Д. Картрайт, Е. Холландер можна також знайти дослідження різних аспектів вищезазначених явищ.

Лідерство – це здатність особи за рахунок особистих якостей здійснювати вплив на поведінку окремих осіб та груп працівників з метою зосередження їх зусиль на досягненні цілей організації [1, с. 220].

Лідерство передбачає організацію робочої діяльності таким чином, щоб підлеглі охоче виконували вказівки керівника, при цьому повністю погоджуючись з його умовами.

Справжній лідер добровільно залучає до роботи працівників, і забезпечує найвищу його ефективність. Лідер може бути, як формальний – за посадою, так і не формальний – не передбачає формалізації становища лідера у групі.

Формальний лідер призначається або обирається, набуваючи таким чином офіційного статусу керівника. В тих випадках, коли керівникові не вистачає лідерських якостей або жорсткі правила компанії не дозволяють йому демократизувати відносини з колективом, з'являється неформальний лідер. Він, в свою чергу, не займає керівної посади, але при цьому має особливе становище в колективі завдяки своїм особистісним якостям, життєвому досвіду і певної моделі поведінки. Зазвичай неформальний лідер здатний впливати на колектив – іноді навіть ефективніше, ніж формальний керівник [2, с. 307].

Неформальними лідерами стають найбільш ініціативні, енергійні, інформовані працівники. У різних ситуаціях діяльності колективу лідерами можуть бути різні працівники, які проявляють свої лідерські якості і їх помічають інші.

Для виявлення неформального лідера в групі і об'єктивної оцінки його ролі в колективі керівникові необхідно здійснювати спостереження за всім членами колективу, їх діяльністю і взаємодією, визначити позиції кожного члена команди в групі і типи міжособистісних зв'язків.

Неформального лідера в групі можна визначити в бесідах з підлеглими, ставлячи їм такі питання, як:

– з ким ви порадилися б перебуваючи у важкій ситуації, яка вимагає компетентної консультації ?

- з ким ви перейшли б в іншу компанію, якби вам запропонували хороші умови роботи і можливість сформувати свою команду?

Основна характеристика для розпізнавання неформального лідера в групі – це реакція членів колективу на його присутність, а також частота згадувань про нього, посилення на його слова, цитування його висловів, слідування його порадам і вказівкам.

Розрізняють два основних типи неформальних лідерів – конструктивний («позитивний») і деструктивний («негативний»). Конструктивний неформальний лідер позитивно впливає на роботу колективу і компанію в цілому, а деструктивний – оскаржує рішення керівника, підриває його авторитет серед співробітників [3].

Конструктивний лідер може стати відмінним помічником для керівника. Він ініціює обмін інформацією серед співробітників, допомагає новачкам адаптуватися і увійти в курс справи. Така людина – цінна знахідка для керівника і всієї компанії.

Основні дії керівника по відношенню до неформальних лідерів конструктивного типу:

- створення комфортних умов роботи в колективі, надання додаткових можливостей;
- заохочення, мотивування до ефективної діяльності;
- залучення до процесу управління, призначення на керівні посади.

Стосовно дій керівника щодо неформального лідера деструктивного типу можна запропонувати кілька варіантів:

- адміністративні заходи: звільнення з посади; переведення на іншу посаду; ізоляція лідера; розформування колективу, переведення на інші ділянки роботи співробітників, які особливо близькі до деструктивного лідера. Проте застосування цих заходів неможливе без порушення законодавства. Наприклад, для того, щоб звільнити людину керівникові потрібні вагомі підстави.

- використання здібностей та авторитету деструктивного лідера з користю для організації, що може бути досягнуте за допомогою індивідуальних бесід, залучення лідера до керівництва, прояву до нього особливої уваги, призначення його на керівну посаду. Таки спосіб боротьби з деструктивним лідерством зазвичай не викликає протесту у співробітників. Проте він ефективний лише тоді, коли неформальний лідер готовий змінити свої ціннісні орієнтації і підпорядкувати свою активність цілям організації;

- наділення деструктивного лідера публічною відповідальністю, збільшення робочого навантаження, обов'язків, надання додаткових завдань. Таким чином, неформальний лідер буде зобов'язаний виконувати свою роботу, а не деструктивні дії, і буде нести відповідальність перед колективом і керівництвом;

- дискредитація неформального лідера, публічне несхвалення його дій. Проте, обираючи цей метод, керівник повинен діяти логічно, обґрунтовуючи шкідливість його дій для організації та співробітників.

Отже, для того щоб забезпечити ефективну діяльність організації, керівник (формальний лідер) повинен вчасно виявляти в колективі неформальних лідерів, визначати тип цих лідерів (конструктивний або деструктивний).

В залежності від ситуації і типу неформального лідера, керівник повинен обрати певну стратегію поведінки: використовувати силу їх впливу на благо організації або позбавлятися від них, якщо ситуація виходить з-під контролю.

Проте керівник має усвідомлювати, що використання вище зазначених методів боротьби з деструктивними лідерами доцільно

лише за відсутності налагоджених зв'язків в колективі, що заважає ефективній роботі організації.

Список використаних джерел:

1. Рульєв В. А. Менеджмент: навч. посібник / В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
2. Словіцька Т.В. Сутність феноменів керівництва та лідерства / Т.В. Словіцька // Університетські наукові записки. – 2010. – № 3(31). – С. 306-312.
3. Неформальний лідер [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.psychologos.ru/articles/view/neformalnyy_lider.
4. Шляхи взаємодії з неформальним лідером [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nsportal.ru/vuz/psikhologicheskie-nauki/library/puti-vzaimodeistviya-s-neformalnymliderom>.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ
МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:
73005 Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 25.12.2013. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Друк на дуплікаторі.
Ум.-друк. арк. 8,60. Тираж 100. Замовлення № 2512.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 399 580
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідectво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.